

**БЕЛКООПСОЮЗ
УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ
«БЕЛОРУССКИЙ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ»**

ЭФФЕКТИВНОСТЬ СФЕРЫ ТОВАРНОГО ОБРАЩЕНИЯ И ТРУДА

**СБОРНИК НАУЧНЫХ СТАТЕЙ
VII ПИСАРЕНКОВСКИХ ЧТЕНИЙ**

Гомель, 9–10 ноября 2021 г.

Научное электронное текстовое издание

1 электронный оптический диск (CD-R)

Под научной редакцией
кандидата экономических наук, доцента Т. В. Гасановой



**Гомель
Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации
2021**

ISBN 978-985-540-599-4

© Учреждение образования «Белорусский
торгово-экономический университет
потребительской кооперации», 2021

ЭФФЕКТИВНОСТЬ СФЕРЫ ТОВАРНОГО ОБРАЩЕНИЯ И ТРУДА

Научное электронное текстовое издание

Редакционная коллегия:

С. Н. Лебедева, д-р экон. наук, профессор;

Н. А. Сныткова, канд. экон. наук, доцент;

Е. П. Багрянцева, канд. техн. наук, доцент;

Т. В. Гасанова, канд. экон. наук, доцент

Рецензенты:

С. А. Дещеня, канд. экон. наук, доцент, декан факультета экономики и права

Гомельского филиала Международного университета «МИТСО»;

Г. В. Столяров, д-р экон. наук, профессор, профессор кафедры экономики торговли

Белорусского торгово-экономического университета потребительской кооперации

Э 94 **Эффективность** сферы товарного обращения и труда [Электронный ресурс] : сборник научных статей VII Писаренковских чтений, Гомель, 9–10 ноября 2021 г. / редкол. : С. Н. Лебедева [и др.] ; под науч. ред. канд. экон. наук, доцента Т. В. Гасановой. – Гомель : учреждение образования «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации», 2021. – 1 электрон. опт. диск (CD-R). – Загл. с экрана.

ISBN 978-985-540-599-4

Сборник включает научные статьи, отражающие современные подходы к формированию эффективных, адаптированных к современным условиям хозяйствования, механизмов управления предприятия, ориентированных на повышение эффективности их функционирования. Проблема оценки и поиск подходов к измерению эффективности функционирования субъектов хозяйствования сферы товарного обращения является актуальной и значимой, о чем свидетельствует содержание статей, представленных в сборнике. Каждая статья, представленная в сборнике, имеет в разной степени научную новизну и отражает авторскую точку зрения на предмет исследования. Вопросы оценки эффективности деятельности организаций сферы товарного обращения актуальны в мировом научном сообществе, что подтверждено обширной географией участников конференции, имеющей статус международной.

Издание не требует установки на жесткий диск компьютера. На диске расположен файл издания в формате pdf.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ СФЕРЫ ТОВАРНОГО ОБРАЩЕНИЯ И ТРУДА

Сборник научных статей VII Писаренковских чтений

Гомель, 9–10 ноября 2021 г.

Научное электронное текстовое издание

Сведения о программном обеспечении:

программы просмотра веб-страниц (браузеры) Opera, Internet Explorer 11 и выше,
Mozilla Firefox, Google Chrome v. 65;
Adobe Reader 9 и выше, Adobe Acrobat Pro; DVD-Rom оптический привод

Минимальные системные требования:

Процессор: 2.33 GHz, Intel® Atom 1.6 GHz.
ОС: Windows 7 и выше.
Оперативная память: 1 GB и более.

За содержание и достоверность информации в материалах сборника отвечают авторы.

Редакторы: М. П. Любошенко, Ю. Г. Старовойтова
Компьютерная верстка Л. Г. Макарова

Учреждение образования «Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации».
Просп. Октября, 50, 246029, Гомель.
<http://www.i-bteu.by>

Свидетельство о государственной регистрации издателя, изготовителя, распространителя
печатных изданий № 1/138 от 08.01.2014.
Просп. Октября, 50, 246029, Гомель.

Дата подписания к использованию: 03.11.21.
Тираж 13 экз. Объем 2,94 Мб. 1 электрон. опт. диск (CD-R).

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Аксенов А. Н., Хоняков В. В., Мельникова А. О., Полубенская Л. Ч.</i> Агрэколагічны і краеведчы турызм сучаснай Беларусі і спажывецкая кааперацыя.....	8
<i>Афонченко Т. П., Коржов Н. Ю.</i> Эканамічны (імушчэствены) інструментарый пры прымяненні мер угодна-прававога ўздзеяння	11
<i>Байбардына Т. Н., Бабушкіна О. В., Лавшук Д. Д., Бедін А. В.</i> Прыорытеты павышэння канкурэнтаспосібнасці Беларускага торгава-эканамічнага ўніверсітэта спажывецкай кааперацыі на рынку адукацыйных паслуг Рэспублікі Беларусь.....	14
<i>Бауэр А. В., Мороз О. Н.</i> Сегментацыя і неравенства на рэгіянальным рынку працы.....	18
<i>Бороніна Э. С., Малеваная М. В., Таскаева Е. А., Федаров Е. О.</i> Аналіз асноўных напраўленняў карпаратыўнай стратэгіі банка «ВТБ» (ПАО) па даным кансолідаванай адчэтносці	21
<i>Бусыгін Ю. Н.</i> Прымяненне тэорыі нечэтных мностваў у мадэлях кіравання запасамі торгавай арганізацыі.....	25
<i>Грышына В. Т.</i> Междисциплинарны падыход у падрыхтоўцы канкурэнтаспосібных прафесіяналаў	29
<i>Денісенка Е. Б., Шахновіч Р. М.</i> Роль аўтамабільнага транспарта ў структуры грузавых перавозак у Расійскай Федэрацыі.....	32
<i>Івасенка А. Г., Ніконова Я. І.</i> Інавацыйнае развіццё транспартных арганізацый як фактар павышэння эфектыўнасці сферы таварнага абарачэння.....	36
<i>Капелюк З. А., Капелюк С. Д., Попова Д. Е.</i> Сельскі рынак працы Новасібірскай абласці: асабнасці і перспектывы.....	39
<i>Карпутова І. Г., Карпутова А. В.</i> Інтэрнет-торгавля ў Расіі: становішча, перспектывы, налагаобложэнне	43
<i>Кірнос Н. І.</i> Матывацыя персанала як асноўнага фактара эфектыўнасці дзейнасці кейтэрынгавых прадпрыемстваў	47
<i>Коробкін А. З., Лацкевіч Н. В.</i> Эканамічны аналіз рэнтабельнасці ў спажывецкай кааперацыі Рэспублікі Беларусь	51
<i>Кастышына Т. А., Раўнов Р. Б.</i> Развіццё бізнес-камунікацый у кантэксце павышэння эфектыўнасці кіравальскай дзейнасці	57
<i>Кастышына Т. А., Смірнова А. В.</i> Фарміраванне кадравай палітыкі ў ўмовах цыфравай эканамікі	61
<i>Кривошеева Л. Н.</i> Электронная камерцыя: праблемы і эфектыўнасць	64
<i>Кузнецов Н. В.</i> О міравым вопыце барацьбы з цвёрдымі камунальнымі адходамі	68
<i>Лебедева С. Н., Дещэня С. А.</i> Тэндэнцыі і напраўлення развіцця кадравага патэнцыяла Беларускага торгава-эканамічнага ўніверсітэта спажывецкай кааперацыі.....	71
<i>Легастаева А. А., Попов Е. В.</i> Бэрглівае вытворства (Lean Production) ў Казахстане	76
<i>Лішук Е. Н., Капелюк С. Д.</i> Ацэнка кампетэнтнасці ўчэтно-аналітычных работнікаў пры правядзенні аўдыта бухгалтэрскай (фінансавой) адчэтносці	79
<i>Максіменка Н. В., Нілов Д. Г.</i> Канцэптуальныя асновы становлення стратэгічнага планіравання і фарміравання канкурэнтнай стратэгіі суб'ектаў рынку.....	82
<i>Міснікова Л. В., Гасанова Т. В.</i> Праграма сацыяльна-эканамічнага развіцця Рэспублікі Беларусь: ацэнка напраўленняў рэалізацыі	87

Нилов Д. Г., Максименко Н. В. Деятельность общественных инспекторов как форма общественного контроля в Республике Беларусь	90
Нитяго И. В., Мороз О. Н. Экономические модели управления товарными запасами	93
Половникова Е. С., Чистякова О. А. Актуальные проблемы в сфере бухгалтерского учета	97
Рябушкин Н. Н., Капелюк С. Д. Оценка численности малоимущего населения на региональном уровне	100
Снитко Л. Т., Бородин М. А. Трудоресурсная безопасность как структурный элемент экономической безопасности	103
Столяров Г. В. Планирование потребности в персонале организации.....	106
Цык Ю. В., Емельянова Т. В. О планировании розничного товарооборота организации	111
Чернявский М. Р., Морозова Ю. В. Снижение социальной дифференциации как направление социальной защиты в Республике Беларусь	116
Чернявский М. Р., Чернявская И. А. Потребительская составляющая продовольственной безопасности: мировые тенденции и Республика Беларусь	122
Чистякова О. А., Куницына С. А. Сравнительный анализ ПБУ 6/01 и ФСБУ 6/2020 «Основные средства».....	127
Чурикова А. А., Маняшина Е. И. Информационные возможности российской бухгалтерской отчетности малого бизнеса	130

CONTENTS

<i>Aksyonov A., Honyakov V. Melnikova A., Polubenskaya L.</i> Agroecological and local history tourism of modern Belarus and consumer cooperation	8
<i>Afonchenko T., Korzov N.</i> Economic (property) tools in the application of measures of criminal law.....	11
<i>Baybardina T., Babushkina O., Lavshuk D., Bedin A.</i> Priorities of increasing the competitiveness of the Belarusian trade and economic university of consumer cooperation on the market of educational services of the Republic of Belarus.....	14
<i>Bauer A., Moroz O.</i> Segmentation and inequality in the regional labor market	18
<i>Boronina E., Malevanaya M., Taskaeva E., Fedorov E.</i> Analysis of the main directions of the corporate strategy of PJSC bank «VTB» according to the consolidated reporting.....	21
<i>Busygin Yu.</i> Application of the theory of fuzzy sets in the models of inventory management of a trading enterprise	25
<i>Grishina V.</i> An interdisciplinary approach to the training of competitive professionals	29
<i>Denisenko E., Shakhnovich R.</i> The role of automobile transport in the structure of goods transportation in Russian Federation	32
<i>Ivasenko A., Nikonova Ya.</i> Innovative development of transport organizations as a factor of increasing the efficiency of the sphere of commodity circulation.....	36
<i>Kapelyuk Z., Kapelyuk S., Popova D.</i> Rural labor market of the Novosibirsk oblast: features and perspectives.....	39
<i>Karputova I., Karputova A.</i> E-commerce in Russia: state, prospects, taxation.....	43
<i>Kyrnis N.</i> Personnel motivation as the main factor in the effective operation of catering enterprises	47
<i>Karobkin A., Latskevich N.</i> Economic analysis of profitability consumer cooperatives the Republic of Belarus.....	51
<i>Kostyshina T., Raupov R.</i> Development of business communications in the context of increasing the efficiency of management activities	57
<i>Kostyshina T., Smirnova A.</i> Formation of personnel policy in the conditions of the digital economy	61
<i>Krivosheeva L.</i> Electronic commerce: problems and efficiency.....	64
<i>Kuznetsov N.</i> On the world experience in combating municipal solid waste	68
<i>Lebedzeva S., Deshchenya S.</i> Trends and directions of development of human resources of Belarusian Trade and Economics University of Consumer Cooperatives	71
<i>Legostayeva A., Popov E.</i> Lean Production in Kazakhstan	76
<i>Lishchuk E., Kapelyuk S.</i> The analysis of accountants' competence during the audit of financial statements	79
<i>Maksimenko N., Nilov D.</i> Conceptual foundations for formation of strategic planning and formation of a competitive strategy of market subjects.....	82
<i>Misnikova L., Hasanova T.</i> Program of socio-economic development of the Republic of Belarus: assessment of implementation areas.....	87
<i>Nilov D., Maksimenko N.</i> Activities of public inspectors as a form of public control in the Republic of Belarus.....	90

<i>Nityago I., Moroz O.</i> Economic models of inventory management	93
<i>Polovnikova E., Chistyakova O.</i> Current problems in accounting.....	97
<i>Ryabushkin N., Kapelyuk S.</i> Regional-level estimation of the poor population	100
<i>Snitko L., Borodin M.</i> Labor safety as a structural element of economic security	103
<i>Stolyarov G.</i> Planning personnel demand of an organization	106
<i>Tsyk Y., Yemialyanava T.</i> Planning the organization’s retail turnover	111
<i>Chernyavsky M., Marozava Y.</i> Reducing social differentiation as a direction of social protection in the Republic of Belarus	116
<i>Chernyavsky M., Chernyavskaya I.</i> Consumer component of food security: world trends and the Republic of Belarus	122
<i>Chistyakova O., Kunitsina S.</i> Comparative analysis of accounting regulations 6/01 and federal accounting standard 6/2020 “Fixed assets”	127
<i>Churikova A., Manyashina E.</i> Information opportunities of the Russian accounting reporting of small businesses.....	130

VII ПИСАРЕНКОВСКИЕ ЧТЕНИЯ «ЭФФЕКТИВНОСТЬ СФЕРЫ ТОВАРНОГО ОБРАЩЕНИЯ И ТРУДА»

УДК 334735 (091)

А. Н. Аксенов (anaks57@tut.by),
канд. ист. наук, доцент

В. В. Хоняков (cnpost@mail.ru),
магистрант

А. О. Мельникова (rubanova-131@mail.ru),
магистрант

Л. Ч. Полубенская (Malinazh@mail.ru),
магистрант

Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации
г. Гомель, Республика Беларусь

АГРОЭКОЛОГИЧЕСКИЙ И КРАЕВЕДЧЕСКИЙ ТУРИЗМ СОВРЕМЕННОЙ БЕЛАРУСИ И ПОТРЕБИТЕЛЬСКАЯ КООПЕРАЦИЯ

В статье рассматриваются возможности участия потребительской кооперации как крупной многоотраслевой хозяйственной системы в развитии агроэкологического и краеведческого туризма в Республике Беларусь в современных условиях.

The article considers the possibilities of participation of consumer cooperation as a large diversified economic system in the development of agroecological and local history tourism in the Republic of Belarus in modern conditions.

Ключевые слова: Белкоопсоюз; агроэкотуризм; потребительская кооперация; краеведение; пайщики; услуги.

Key words: Belkoopsoyuz; agroecotourism; consumer cooperation; local history; shareholders; services.

Предметом гордости белорусских кооператоров является факт сохранения потребительской кооперации Беларуси как многоотраслевой хозяйственной системы в условиях переходного периода в экономике страны. Однако статистика свидетельствует о том, что позиции системы Белкоопсоюза в экономике страны ослабевают. Именно поэтому стратегической задачей кооператоров является сохранение достигнутых позиций и, одновременно, поиск новых возможностей экономического роста.

В настоящее время в потребительской кооперации республики более 302 тыс. пайщиков и 42 тыс. работников, в их числе 121 юридическое лицо. Совокупный объем деятельности за 2020 г. превысил 3 млрд р. Не менее 3 млн граждан Беларуси пользуются услугами потребительской кооперации, т. е. более трети от общей численности населения. Однако есть истораживающие факты. За последние десять лет доля потребительской кооперации в общем объеме товарооборота страны снизилась с 12 до примерно 4%. При этом торговая отрасль является основной и занимает 70% от общего объема деятельности системы Белкоопсоюза [1].

В отдельных районах республики, особенно на Могилевщине и Витебщине, потребительская кооперация еще сохраняет свои позиции монополиста по объему торговли в общерайонном показателе. Так, в Дрибинском районе это 62% районного товарооборота, в Краснопольском – 52, Кличевском – 44, Ушачском – 50, Бешенковичском и Кировском – чуть более 40%. Тем не менее, в условиях нарастающей конкуренции в сфере торговли, перераспределения покупательских потоков, сложностей в осуществлении торгового обслуживания сельского населения, большая часть которого является пайщиками потребительских кооперативов, системе Белкоопсоюза неизбежно придется искать новые направления и сферы хозяйственной деятельности.

При этом, на наш взгляд, кооператорам целесообразно обратить более пристальное внимание на сферу еще формирующейся туристической индустрии, за которой, при значительной поддержке и внимании государства, большое будущее. Система Белкоопсоюза могла бы занять в сфере туризма свою нишу и превратить турбизнес в одно из эффективных направлений своей деятельности. Для такого оптимизма есть достаточные основания.

Во-первых, удачное географическое и геополитическое расположение страны, пересечение транспортных коммуникаций между Востоком и Западом, водораздел бассейнов Балтийского и Черного морей, уникальная природа Беларуси, религиозно-культурное многообразие, самобытное историко-культурное наследие. На белорусской земле размещены уникальные природные комплексы, в том числе знаменитые Беловежская, Налибокская пуши, Ольманские болота, Браславские, Нарочанские, Голубые озера, многие другие объекты с редкими видами растений, животных и птиц. Особое место принадлежит уникальным каналам и гидросооружениям, созданным по смелым проектам знаменитых мастеров руками белорусского народа. В числе таких объектов туризма в Европе известны Августовский, Огинский и Днепродвинский каналы. Беларусь также известна как «страна замков» с уникальной архитектурой и историей. В настоящее время ведется работа над восстановлением примерно трех десятков дворцово-замковых комплексов, наиболее известными из которых являются Несвижский, Мирский, Лидский, Гродненский, Коссовский, Ружанский.

Во-вторых, руководство страны уделяет особое внимание развитию туристической индустрии [2–5]. С въездным туризмом связывается реализация одной из важнейших целей государства – достижение высокого уровня благосостояния народа. Важная роль отводится и расширению внутреннего туризма. Особое место принадлежит в индустрии туризма агроэкологической и краеведческой отраслям. На них кооператоры должны обратить особое внимание. Особенно на участие кооперативных организаций и предприятий всех уровней в развитии агроэкологического туризма как динамично развивающейся, востребованной и поддерживаемой государством отрасли туристической индустрии.

В-третьих, система Белкоопсоюза обладает достаточными ресурсами для полноценного участия в конкурентной борьбе на рынке туристических услуг Республики Беларусь. Кооператоры располагают рядом отраслей, которые позволяют сотрудничать с пайщиками и жителями села как при создании ими агроэкоусадб и организации отдыха туристов, так самим организовать полный цикл агроэкологического отдыха. При этом могут быть задействованы строительная, транспортная, торговая и заготовительная отрасли, система общепита и кооперативная промышленность.

В настоящее время у потребкооперации по всей республике имеется разветвленная сеть общественного питания. Это более тысячи ресторанов, кафе и столовых. Каждый четвертый объект придорожного сервиса является кооперативной собственностью. Все они могут работать на туристический сектор в системе потребкооперации. На протяжении десятилетий на всех мероприятиях международного, республиканского и регионального уровня общепит системы Белкоопсоюза организовывал обслуживание, обеспечивая высокое качество, национальный колорит и уникальную изобретательность.

Ведомственные учебные заведения в состоянии решить проблемы кадрового обеспечения и организовать их переподготовку, выполнить заказ на проведение логистических, маркетинговых, товароведных и иных исследований.

В-четвертых, идея развития сети туристических услуг в сельской местности вполне отвечает лозунгу кооператоров – жить заботами сельчан. Это создание новых возможностей для сельского населения и пайщиков, в том числе возможность получить занятость и дополнительный заработок. Кооператоры имеют многолетний опыт работы в сельской местности, знают ее специфику, нужды потребителей. Например, сотрудничество с агроэкоусадбами может быть налажено еще на этапе их создания. Спектр кооперативных услуг хозяевам агроэкоусадб может быть самым разнообразным. Это и помощь в закупке необходимых материалов, проведении строительных работ, предоставлении в аренду помещений, ремонтно-наладочные работы, доставка товаров, полная или частичная организация питания отдыхающих агроэкоусадб в кафе и ресторанах потребкооперации, доставка готовых блюд по предварительным заказам. Работники заготовительной отрасли могли бы реализовать по заказам хозяев и гостей агроэкоусадб различные виды дикорастущей продукции, в том числе в замороженном и консервированном виде. Многие горожане, а также иностранцы с удовольствием будут пользоваться этой

услугой при обеспечении качества и умеренных цен. Сельчане вполне могли бы стать проводниками на экотропах, сопровождать любителей «тихой охоты», выполнять многие другие нужные в сфере туризма функции.

Пятое, Белкоопсоюз как член МКА имеет также контакты на международном уровне, в том числе и национальными союзами кооператоров в республиках бывшего СССР, что можно использовать для привлечения туристов из ближнего и дальнего зарубежья и обмена ими.

В современных условиях пандемии, временного осложнения политической ситуации на границах Беларуси значительный рост оказания туристических услуг затруднен. По данным статистики, за 2020 г. число организованных туристов, посетивших Беларусь, составило 34 156 чел., в 2019 г. – 405 472 чел., т. е. в условиях пандемии и ограничительных мер произошло падение более чем в 10 раз. Число выезжавших на отдых за пределы страны граждан Беларуси соответственно было 253 877 в 2020 г. и 982 935 в 2019 г. В 2020 г. в пределах страны для организованного отдыха выезжали 571,5 тыс. чел., для большинства из которых (494,5 тыс.) отдых был однодневным. Сократилась численность потребителей услуг и в сфере агроэкотуризма. Однако организаторы туруслуг Республики Беларусь, например УП «Беларустурист», отмечают в 2020–2021 гг. некоторый рост интереса граждан к внутреннему туризму, в том числе – и сфере национальных агроэкотуристических услуг [6; 7].

Белорусское государство заинтересовано в развитии туристической индустрии, готово оказывать поддержку ее организаторам, в том числе в сфере агроэкотуризма и туризма краевого. Потребительская кооперация имеет хорошие шансы на расширение своего участия в этой сфере услуг с перспективой создания в будущем отдельной отрасли в системе Белкоопсоюза.

Список использованной литературы

1. **Багрянцева, Е.** Кадры решают / Е. Багрянцева // Вести потребкооп. – 2021. – 17 сент. – С. 2.
2. **О туризме** : Закон Респ. Беларусь от 25 нояб. 1999 г. № 326-3 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://kodeks-by.com>. – Дата доступа : 14.03.2021.
3. **О мерах** по развитию агротуризма в Республике Беларусь : Указ Президента Респ. Беларусь от 2 июня 2006 г. № 372 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://kodeks-by.com>. – Дата доступа : 14.03.2021.
4. **О некоторых** мерах государственной поддержки развития туризма в Республике Беларусь : Указ Президента Респ. Беларусь от 2 июня 2006 г. № 371 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://kodeks-by.com>. – Дата доступа : 14.03.2021.
5. **О развитии** агроэкотуризма : Указ Президента Респ. Беларусь от 9 окт. 2017 г. № 365 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://kodeks-by.com>. – Дата доступа : 14.03.2021.
6. **Туризм** и туристические ресурсы в Республике Беларусь : стат. сб. / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь. – Минск, 2016.
7. **Шапиро, И. И.** Агроэкотуризм в Республике Беларусь: анализ и направления развития [Электронный ресурс] / И. И. Шапиро. – Режим доступа : http://www.bseu.by:8080/bitstream/edoc/80677/1/Shapirgo_69_76. – Дата доступа : 14.03.2021.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ (ИМУЩЕСТВЕННЫЙ) ИНСТРУМЕНТАРИЙ ПРИ ПРИМЕНЕНИИ МЕР УГОЛОВНО-ПРАВОВОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ

Уголовно-правовое воздействие во всех его проявлениях (начиная от назначения меры уголовной ответственности в любой из ее форм в рамках уголовного судопроизводства и вплоть до реализации постпенального контроля в период после освобождения от ответственности и наказания) является самым жестким инструментом реакции общества на совершенное общественно опасное деяние. В силу названной характеристики уголовно-правовое воздействие сопровождается принудительным характером применения, на основе приговора суда ограничивая осужденного в различных элементах его правового статуса. Как правило, наиболее ощутимые ограничения связаны с личной свободой, свободой передвижения, тайной корреспонденции в связи с реализацией наказаний, предполагающих ввиду их сущностно-содержательной составляющей изоляцию от общества. В то же время, материальный (имущественный) рычаг, или экономический инструментариий воздействия, также может оказаться весьма эффективным.

Criminal law impact in all its manifestations (starting from the appointment of a measure of criminal liability in any of its forms within the framework of criminal proceedings and up to the implementation of post-penalty control in the period after release from liability and punishment) is the most severe instrument of society's reaction to a committed socially dangerous act. By virtue of the named characteristics, the criminallegal impact is accompanied by a compulsory nature of the application, on the basis of a court sentence, restricting the convicted person in various elements of his legal status. As a rule, the most tangible restrictions are associated with personal freedom, freedom of movement, secret correspondence in connection with the implementation of punishments, which, due to their essential content, imply isolation from society. At the same time, material (property) leverage, or economic instruments of influence, can also be very effective.

Ключевые слова: уголовно-правовое воздействие; осужденный; общественные работы; штраф; специальная конфискация; имущественные ограничения.

Key words: criminal law impact; convict; community service; fine; special confiscation; property restrictions.

Институт уголовной ответственности в истории становления и развития теоретических взглядов на уголовно-правовую проблематику является одним из самых дискуссионных. Различными исследователями уголовная ответственность определялась и определяется по-разному. Так, в частности, Н. В. Щедрин предлагает вообще отказаться от термина «уголовная ответственность», убрав его из уголовного законодательства, и использовать обобщающие термины «уголовно-правовое воздействие», «меры уголовно-правового характера» или «уголовно-правовые санкции» [1, с. 300–348; 2, с. 58–62]. А по мнению В. В. Скибицкого, ответственность необходимо определять как уголовно-правовое воздействие посредством осуждения виновного на основе уголовной санкции, а акт осуждения и обусловленное им состояние судимости составляет сущность уголовной ответственности и выражает реальное ее воздействие [3, с. 14].

В дискурсе подобной концепции исходной основой систематизации мер уголовно-правового воздействия с позиций уголовного закона, на наш взгляд, актуально их деление на меры:

- реализуемые в рамках уголовной ответственности для обеспечения достижения ее целей как базовой функции уголовного права;
- реализуемые вне рамок уголовной ответственности в качестве реакции уголовного права на девиантно-преступное поведение [4, с. 14];
- воздействующие на потенциально уголовно наказуемое, но невиновное поведение человека (принудительные меры безопасности и лечения).

Как минимум первые две из названных групп в той или иной части предполагают использование как режимно-ограничительных, так и имущественных мер воздействия.

Уголовно-правовое воздействие в современных условиях должно отражать инновационные подходы взаимодействия публичных структур и индивида, а значит, призвано не только и не столько устрашать социум, а, по справедливому утверждению О. П. Алесандровой,

Л. Ю. Будановой, фактически оценивать, какие запретительные меры необходимы, чтобы стабилизировать обстановку в обществе, находящемся на определенном этапе развития, а также предотвратить сохранение мер, которые в настоящее время являются излишними, бесполезными и даже вредными [5, с. 172]. Подобное воздействие может быть реализовано, исходя из особенностей конструкции в действующем Уголовном кодексе Республики Беларусь (далее по тексту – УК) [6] системы наказаний (ст. 48), в самых различных направлениях: начиная от ограничений материального (имущественного характера) и завершая длительными периодами изоляции от общества либо более строгими мерами, вплоть до исключительных – пожизненного лишения свободы, а также смертной казни. Представляется, что уголовно-правовое воздействие с использованием материальных рычагов весьма эффективно и актуально, поскольку способствует решению задач уголовного закона, реализуясь как элемент более обширного инструментария системы социальных и экономических мер, усиливая их воздействие через призму уголовного права ввиду потенциальной возможности принудительной их реализации.

К имущественным мерам воздействия, или затрагивающим экономическую, материальную сторону интересов осужденного, следует относить, на наш взгляд, бесплатный труд в пользу общества в рамках общественных работ (ст. 49 УК), штраф (ст. 50 УК), исправительные работы, предполагающие удержание из заработка (ст. 52 УК), и такую меру, как специальная конфискация, предусмотренная ст. 46-1 УК. Кроме того, И. В. Буяновой обосновывается признание за уголовно-правовой компенсацией (ч. 14 ст. 4 УК) характера меры уголовно-правового воздействия [7, с. 89].

Вышеназванные закрепленные действующим национальным УК меры различны по своей содержательной сущности, характеру их реализации и целям применения. В то же время их объединяет некоторая экономическая составляющая, представленная в воздействии не столько на личную свободу и неприкосновенность осужденного, сколько на его материальную сторону проявления его интересов. Безусловно, это является одним из вариантов трансформации репрессивного по сути характера уголовно-правовых норм в сторону более мягкого экономического инструментария.

На важность общественно полезного труда и востребованность подобной меры в различных зарубежных государствах обращает внимание Г. А. Василевич [8, с. 86]. Инклюзивность в трудовую деятельность является важнейшим элементом мероприятий по социальной адаптации и предупреждению рецидива осужденных, также затрагивая сферу их имущественных прав. Наиболее выразительно влияние на материальную составляющую интересов лица, совершившего преступление, проявляется в рамках содержательного механизма наказаний в виде общественных и исправительных работ. Напомним, что общественные работы, согласно ст. 49 УК, – это выполнение бесплатного труда в пользу общества на срок от шестидесяти до трехсот шестидесяти часов. В свою очередь, исправительные работы устанавливаются на срок от шести месяцев до двух лет и отбываются на основании приговора суда по месту работы осужденного. Из заработка по основному месту работы осужденного к исправительным работам производится удержание в доход государства в размере, установленном приговором суда, в пределах от десяти до двадцати пяти процентов, но не менее одной базовой величины ежемесячно (ст. 52 УК). Если исправительные работы применяются только в качестве основного вида наказания, то общественные работы имеют смешанный характер (могут быть назначены как в качестве основного, так и дополнительного наказания).

Компенсационный характер штрафа вытекает из содержания ст. 50 УК, согласно которой штраф – денежное взыскание, назначаемое судом в случаях, установленных УК в санкции соответствующей статьи в качестве как основного, так и дополнительного наказания. Размер штрафа определяется с учетом размера базовой величины, установленного на день постановления приговора, в зависимости от характера и степени общественной опасности совершенного преступления и материального положения осужденного и устанавливается в пределах от тридцати до тысячи базовых величин. За преступления против порядка осуществления экономической деятельности и против интересов службы размер штрафа устанавливается в пределах от трехсот до пяти тысяч базовых величин. При этом размер штрафа, назначаемого лицу за совершенное им преступление, предусмотренное содержащей административную преюдицию статьей Особенной части УК, не может быть меньше максимального размера штрафа, налагаемого в административном порядке. С учетом материального положения обвиняемого суд может назначить штраф с рассрочкой выплаты определенными частями на срок до пяти лет, но не менее двух базовых величин ежемесячно, либо с отсрочкой его уплаты на срок до одного года. В случае невозможности взыскания штрафа при отсутствии признаков злого уклонения

от его уплаты суд по представлению органа, на который возложено исполнение приговора, заменяет штраф общественными работами в соответствии со ст. 49 УК.

Идея о возможности исправительного воздействия на лицо с помощью ограничения его в имущественных правах не является принципиально новой, но может и должна способствовать укреплению социально полезных связей данного лица (с семьей, по месту работы, в ином социальном окружении) хотя бы потому, что подобные социальные связи не оказываются нарушенными, как происходит при изоляции от общества, в особенности на длительные сроки. Как справедливо утверждает И. М. Сеница, в противодействии преступлениям, имеющим финансовую, имущественную подоплеку, целесообразнее применять меры аналогичного порядка, т. е. меры, причиняющие урон именно материальным интересам виновного. Так, применение уголовно-правовой компенсации как специфической меры фискального воздействия приемлемо в отношении лиц, совершающих корыстные преступления, особенно в сфере экономической деятельности. По мнению автора, такие способы реагирования на преступления корыстной направленности не снижают предупредительный потенциал уголовной ответственности и в то же время компенсируют государственные затраты, связанные с исполнением наказаний, предполагающим изоляцию осужденного от общества [9, с. 604–605].

По мнению В. М. Хомича, специальная конфискация (ст. 46-1 УК) преследует восстановительную и обеспечительную функции в общей системе поддержания общественного порядка и безопасности обществ от воспроизводства и консервации угроз криминального характера, представляя собой уголовно-правовую меру безопасности вещественно-имущественного характера [4, с. 14–16].

Таким образом, расширение применения экономических рычагов воздействия на преступника увеличивают вариативность уголовной ответственности, позволяя констатировать становление в действующем национальном уголовном законодательстве Республике Беларусь комплексной системы мер экономического (имущественного, материального) характера.

Список использованной литературы

1. **Щедрин, Н. В.** Меры безопасности как средство предупреждения преступности : дис. ... д-ра юрид. наук : 12.00.08 / Н. В. Щедрин. – Красноярск, 2001. – 348 л.
2. **Щедрин, Н. В.** Четыре «колеи» российского уголовного права / Н. В. Щедрин // Уголов. право. – 2008. – № 4. – С. 59–62.
3. **Скибицкий, В. В.** Освобождение от уголовной ответственности и отбывания наказания / В. В. Скибицкий. – Киев : Наук. думка, 1987. – 184 с.
4. **Хомич, В. М.** Специальная конфискация, или Что изменилось и должно измениться в системе деятельности уголовной юстиции / В. М. Хомич // Деятельность правоохранительных органов на современном этапе: наука, образование, практика : сб. статей / Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь. – Минск, 2020. – С. 14–16.
5. **Александрова, О. П.** Некоторые вопросы по исполнению приговора при уклонении осужденного от отбывания наказания без изоляции от общества / О. П. Александрова, Л. Ю. Буданова // Криминалистическое обеспечение расследования преступлений: проблемы, перспективы и инновации : материалы Междунар. науч.-практ. конф., посвящ. 45-летию каф. криминалистики юрид. фак. БГУ, Минск, 12–13 окт. 2017 г. / БГУ ; редкол. : В. Б. Шабанов [и др.]. – Минск, 2017. – С. 172–173.
6. **Уголовный кодекс Республики Беларусь** : принят Палатой представителей 2 июня 1999 г. : одобрен Советом Респ. 24 июня 1999 г. // ЭТАЛОН – Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2021.
7. **Буянова, И. В.** Уголовно-правовая компенсация как одна из мер уголовно-правового воздействия / И. В. Буянова // Уголовная ответственность: научная школа В. М. Хомича : сб. материалов круглого стола, посвящ. 70-летию д-ра юрид. наук, проф., заслуж. юриста Респ. Беларусь В. М. Хомича, Минск, 28–29 янв. 2021 г. / Науч.-практ. центр проблем укрепления законности и правопорядка Генер. прокуратуры Респ. Беларусь ; редкол. : В. В. Марчук [и др.]. – Минск, 2021. – С. 86–89.
8. **Василевич, Г. А.** Труд добровольный и труд принудительный / Г. А. Василевич // Промышленно-торговое право. – 2011. – № 2. – С. 21–24.
9. **Сеница, И. М.** Уголовно-правовая компенсация как элемент реализации восстановительной функции уголовной ответственности в Республике Беларусь / И. М. Сеница // Теория и практика соврем. науки. – 2017. – № 12(30). – С. 602–605.

Т. Н. Байбардина (bibardina@mail.ru),
канд. экон. наук, доцент

О. В. Бабушкина (olgababushkina50@gmail.com),
магистрант

Д. Д. Лавшук (lavshuk.diana@yandex.by),
магистрант

А. В. Бедин (alex8892909@gmail.com),
магистрант
Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации
г. Гомель, Республика Беларусь

ПРИОРИТЕТЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ БЕЛОРУССКОГО ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ НА РЫНКЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В статье рассматриваются вопросы повышения конкурентоспособности высшего образования Республики Беларусь на мировом рынке образовательных услуг. Отражены приоритеты конкурентоспособности Белорусского торгово-экономического университета потребительской кооперации на рынке образовательных услуг Республики Беларусь.

The article discusses the issues of increasing the competitiveness of higher education in the Republic of Belarus in the world market of educational services. The priorities of the competitiveness of the Belarusian Trade and Economic University of Consumer Cooperatives in the educational services market of the Republic of Belarus are reflected.

Ключевые слова: конкурентоспособность; университет; инновационная направленность; учреждение высшего образования; образовательный процесс; конкурентные позиции.

Key words: competitiveness; university; innovation orientation; institution of higher education; educational process; competitive positions.

В настоящее время Республика Беларусь проводит реформу образования, направленную на создание образовательной системы как одной из составляющих инновационного потенциала Республики Беларусь. Инновационная направленность страны определяет, в свою очередь, и новые приоритеты в развитии высшей школы, которые должны быть направлены на совершенствование высшего образования, соответствие качества подготовки специалистов с высшим образованием требованиям современного уровня инновационного развития отраслей экономики и социальной сферы [1].

Смена образовательной парадигмы, ориентация образовательного процесса на личность, ее потребности и интересы интенсифицировали поиск путей трансформации общего среднего и высшего профессионального образования в республике, разработку комплекса мероприятий, направленных на повышение качества научно-методического обеспечения образования и эффективности использования результатов научных исследований в образовательном процессе, внедрение продуктивных технологий обучения и воспитания, а также создание высокотехнологичной образовательной среды.

В целях повышения конкурентоспособности высшего образования Республики Беларусь на мировом рынке образовательных услуг необходимы современные подходы к разработке и использованию новых моделей управления образовательными проектами.

На начало 2020 г. в Республике Беларусь функционировало 51 учреждение высшего образования (УВО), из них 42 государственных и 9 частных учреждений высшего образования. Доля частных учебных заведений к общему числу составляла 17,6%, при этом доля обучающихся в белорусских негосударственных учебных заведениях высшего образования составляла всего 6,5%. Однако на начало 2021 г. число УВО сократилось до 50 ед. В настоящее время подготовка специалистов в Республике Беларусь осуществляется по 15 профилям образования, включающим около 400 специальностей на первой ступени высшего образования и более 150 на второй ступени высшего образования [2]. Общая численность студентов Республики Беларусь, обучающихся в учреждениях высшего образования на начало 2019/2020 учеб. года, составляла 260,9 тыс. чел. (таблица 1).

Таблица 1 – Численность студентов в учреждениях высшего образования Республики Беларусь по областям

Область	Число учреждений образования				Численность студентов, тыс. чел.				Отклонение 2019/2020 учеб. года от 2014/2015 учеб. года (+; -)	Темп прироста 2019/2020 учеб. года к 2014/2015 учеб. году, %
	2014/2015 учеб. год	2016/2017 учеб. год	2018/2019 учеб. год	2019/2020 учеб. год	2014/2015 учеб. год	2017/2018 учеб. год	2018/2019 учеб. год	2019/2020 учеб. год		
Республика Беларусь	54	51	51	51	362,9	284,3	268,1	260,9	-94,80	-26,12
Брестская	4	4	4	4	29,6	21,8	20,0	19,1	-9,6	-32,43
Витебская	5	5	5	5	39,8	29,4	27,0	26,0	-12,80	-32,16
Гомельская	7	6	6	6	42,4	30,0	28,0	27,0	-14,40	-33,96
Гродненская	3	3	3	3	27,3	22,3	21,0	20,5	-6,3	-23,08
г. Минск и Минская	30	28	28	28	190,8	154,6	146,9	144,2	-43,9	-23,01
Могилевская	5	5	5	5	33,0	25,8	24,6	23,5	-52,3	-25,45
Примечание – Источник [3].										

Как видно из данных таблицы 1, по Брестской области уменьшение составило 9,60 тыс. чел. (32,43%), по Витебской – 12,8 тыс. чел. (32,16%), по Гомельской – 14,4 тыс. чел. (33,96%), по Гродненской – 6,3 тыс. чел. (23,08%), по Могилевской – 52,3 тыс. чел. (25,45%), по г. Минску и Минской области – 43,9 тыс. чел. (23,01%).

Однако для II ступени высшего образования характерна несколько иная ситуация: до 2018 г. наблюдался стабильный рост и заинтересованность в получении магистерского образования, но с переходом системы образования в 2019/2020 учеб. году на подготовку магистров только в научно-ориентированной магистратуре, контингент магистрантов значительно снизился (таблица 2).

Таблица 2 – Динамика численности магистрантов в Республике Беларусь в 2012–2020 гг.

Учебный год	2012/2013	2013/2014	2014/2015	2015/2016	2016/2017	2017/2018	2018/2019	2019/2020
Принято в магистратуру	4 467	5 199	5 970	6 815	7 654	10 396	8 177	6 345
Численность магистрантов	6 088	7 552	8 855	10 227	11 782	14 947	14 705	11 908
Выпущено из магистратуры	3 062	3 319	3 761	4 516	5 034	5 920	6 774	7 479
Примечание – Источник [3].								

Такая тенденция сохраняется и для Белорусского торгово-экономического университета потребительской кооперации (БТЭУ).

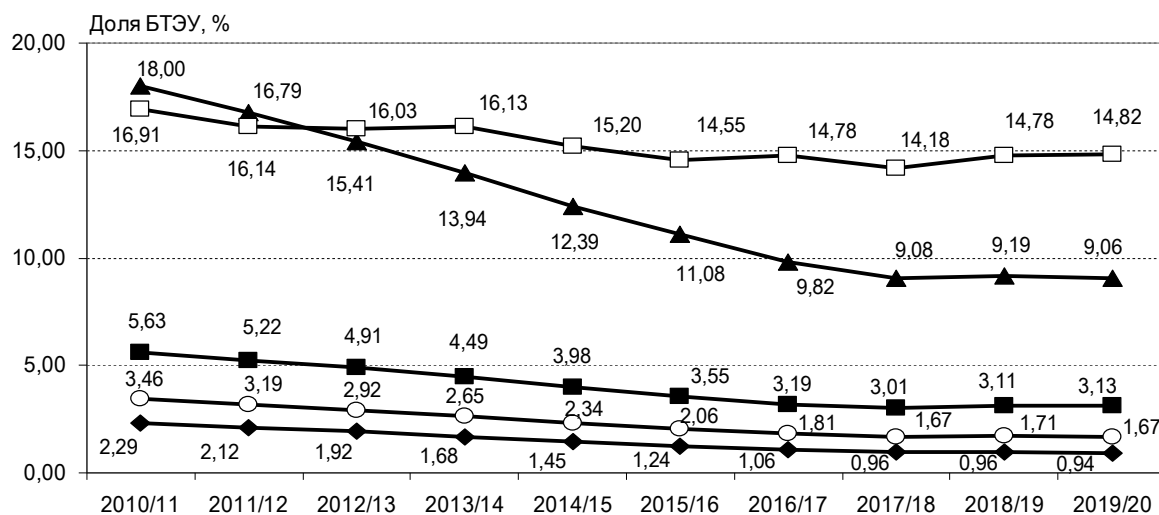
В период с 2015 по 2020 гг. всего принято на II ступень получения высшего образования 1 010 чел., что составляет 18,88% от общего количества выпускников I ступени получения высшего образования. Наибольшее количество выпускников I ступени принято в магистратуру в 2017 г. (30,9%). Удельный вес поступивших в 2020 г. составил 15,92%.

На 1 октября 2020 г. на I и II ступени получения высшего образования в БТЭУ обучалось 2 430 студентов, в том числе 409 чел. (16,8%) – за счет средств организаций потребительской кооперации. На дневной форме получения высшего образования обучалось 609 чел. (25,1%), на заочной – 1 821 чел. (74,9%).

В целом наблюдается устойчивая тенденция к сокращению общего контингента студентов в университете, которая сохранилась и в 2020 г. Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации осуществляет свою деятельность в условиях непреодолимой «демографической ямы» и высокой конкуренции со стороны государственных УВО Беларуси, имеющих бюджетные места; обострения конкуренции за платный контингент обучающихся как со стороны УВО Гомельского региона, так и со стороны УВО Республики Беларусь в целом.

Вместе с тем можно констатировать факт, что БТЭУ сохраняет долю рынка по I ступени высшего образования в рамках профиля Е (республиканский уровень) и среди УВО негосударственного сектора; на республиканском и на региональном уровнях наблюдается незначительное уменьшение (рисунки).

Позиции БТЭУ на рынке высшего образования Беларуси по образовательным программам I ступени за период 2010/2011–2019/2020 учеб. годы



Условные обозначения:

- ◆ республиканский уровень, всего;
- ▲ региональный уровень (Гомельская область);
- негосударственный сектор (частные УВО);
- сектор платного образования (частные и государственные УВО);
- в рамках профиля Е (республиканский уровень)

Так, в 2020 г. доля рынка университета высшего образования составила:

- среди УВО Беларуси (республиканский уровень) – 0,94% (в 2019 г. – 0,96%);
- среди УВО Гомельской области (региональный уровень) – 9,06% (в 2019 г. – 9,19%);
- среди УВО негосударственного сектора (частной формы собственности) – 14,82% (в 2019 г. – 14,78%);
- в секторе платного образования – 1,67% (в 2019 г. – 1,71%);
- в рамках профиля Е (республиканский уровень) – 3,13% (в 2019 г. – 3,11%).

Доля рынка БТЭУ по II ступени высшего образования продолжает снижаться. Так, если в 2018/2019 учеб. году на уровне республики она составляла 2,94%, то в 2019/2020 учеб. году – 2,04%. По уровню профиля Е также показатель снизился и составил 5,19%.

Для БТЭУ остается актуальной необходимость повышения конкурентоспособности на рынке образовательных услуг Республики Беларусь, что предполагает, в свою очередь, развитие университета по стратегическим направлениям исходя из соответствующих приоритетов.

Приоритет 1 – повышение качества образовательного процесса, эффективности практико-ориентированной подготовки и развитие связей с организациями – заказчиками кадров. Взаимодействие учреждений высшего образования с организациями – заказчиками кадров осуществляется в целях обеспечения организаций, имеющих потребность в подготовке высококвалифицированных кадров, специалистами с высшим образованием. Значительную роль в усилении практической подготовки, эффективном взаимодействии университета с организациями в области использования инновационных технологий играет создание филиалов кафедр. Всего в университете создано 11 филиалов, в том числе 4 филиала в базовых организациях системы потребительской кооперации.

Приоритет 2 – трансформация образовательного процесса в условиях перехода к цифровой экономике. Данное направление реализуется в форме активного внедрения дистанционных образовательных технологий, развитие которых позволяет обеспечить: повышение качества обучения за счет применения инновационных подходов с использованием современных информационных технологий; предоставление обучающимся непосредственно по месту их нахождения возможности осваивать образовательные программы; увеличение контингента обучаемых в университете за счет предоставления образовательных услуг в максимально удобной форме; интенсификацию использования научного и методического потенциала университета.

Приоритет 3 – устойчивое развитие научной и инновационной деятельности университета путем обеспечения эффективной интеграции образования и науки. Научный потенциал Белорусского торгово-экономического университета потребительской кооперации сосредоточен на развитии отраслевой науки и направлен, главным образом, на совершенствование деятельности потребительской кооперации и повышение ее эффективности. Кроме того, ведутся работы в области экономики, управления, маркетинга, математики, права, социологии, биологии, химии, физики.

Приоритет 4 – интеграция университета в международное научно-образовательное пространство и повышение его конкурентоспособности. Развитие международного сотрудничества и экспорт образовательных услуг в университете постоянно расширяются. Так, в 2020 г. университетом принято участие в 6 международных проектах, продолжилось развитие сотрудничества с зарубежными УВО в рамках реализации Соглашений о мобильности и в рамках Сетевого университета «Кооперация». В 2020 г. данным университетом заключено 80 договоров и соглашений о международном сотрудничестве с зарубежными партнерами из 29 стран: России (в том числе Дагестана, Татарстана), Украины, Туркменистана, Турции, Узбекистана, Армении, Молдовы, Казахстана, Швеции, Польши, Китая, Кыргызстана, Таджикистана, Грузии, Болгарии, Сербии, Латвии, Швейцарии, Греции, Португалии, Хорватии, Италии, Германии, Испании, Великобритании, Ливана, Сирии, Румынии, Индии.

Приоритет 5 – развитие потенциала студенческой молодежи и ее активное вовлечение в общественную жизнь. Деятельность БТЭУ по данному приоритету развивалась в контексте реализации Государственной программы «Образование и молодежная политика» на 2016–2020 гг. и Программы воспитания университета на 2016–2020 гг. В числе основных механизмов выступают содействие повышению правовой и политической культуры, развитие системы студенческого самоуправления, содействие реализации общественно значимых молодежных инициатив и др.

Приоритет 6 – развитие ресурсного потенциала университета. С целью сохранения конкурентоспособной стоимости образовательных услуг и обеспечения рентабельной работы в 2020 г. была продолжена работа по поддержанию материально-технической базы университета; по внедрению современных IT-технологий и дальнейшей компьютеризации образовательного процесса, по повышению эффективности управления, созданию системы поддержки управленческих решений на базе широкого использования IT-технологий во всех сферах деятельности университета; по обеспечению безопасности обучающихся в университете студентов, преподавателей и сотрудников, созданию необходимых условий для осуществления образовательного процесса, проживания, питания, отдыха и занятий спортом и др.

Реализация данных приоритетов позволит обеспечить сохранение и усиление конкурентных позиций БТЭУ на национальном и международном рынках образовательных услуг.

Таким образом, развитие рынка образовательных услуг и совершенствование национальной системы высшего образования позволит обеспечить формирование и повышение интеллектуального потенциала страны, отвечающего вызовам современного общества, и активно влиять на конкурентоспособность экономики Республики Беларусь. Использование оптимальных форм взаимодействия образования, науки и производства, ориентированных на формирование необходимых профессиональных компетенций у выпускников высшей школы, позволит укрепить кадровый потенциал страны, обеспечить органичное вхождение в европейское образовательное пространство, не теряя достижений и традиций отечественной высшей школы.

Список использованной литературы

1. **Концептуальные** подходы к развитию системы образования Республики Беларусь до 2020 года и на перспективу до 2030 года / М-во образования Респ. Беларусь. – Минск : Нац. ин-т образования, 2018. – 37 с.
2. **Байбардина, Т. Н.** Приоритеты отечественной высшей школы в подготовке магистров по специальности «Маркетинг» / Т. Н. Байбардина, О. А. Бурцева // Потребит. кооп. – 2021. – № 1 (72). – С. 50–59.
3. **Образование** в Республике Беларусь (2019/2020 учебный год) : стат. бюл. – Минск : Гл. информ.-аналит. центр М-ва образования Респ. Беларусь, 2019. – 48 с.

СЕГМЕНТАЦИЯ И НЕРАВЕНСТВО НА РЕГИОНАЛЬНОМ РЫНКЕ ТРУДА

В научной статье авторами проведен анализ сегментации эффективности рынка труда на материалах Новосибирской области. Исследованы социально-экономические проблемы неравенства в уровнях средней оплаты труда и выявлены оценочные трудовые показатели с учетом современных качественных и количественных характеристик и требований работодателей к должностному лицу. Информационные технологии и коммуникационные области, медицина, страхование, финансово-банковские инфраструктуры испытывают дефицит квалифицированных рабочих специалистов. Ощущается всеобщая нехватка и жесткая конкурентоспособность рабочего персонала, что объясняется всеобщей пандемией, демографией, а также оттоком рабочих специальностей из регионов.

In the scientific article, the authors analyzed the segmentation of the labor market efficiency based on the materials of the Novosibirsk region. The socio-economic problems of inequality in the levels of average wages are investigated and estimated labor indicators are identified, taking into account modern qualitative and quantitative characteristics and the requirements of employers to an official. IT fields, medicine, insurance, financial and banking infrastructures are experiencing a shortage of working specialists. There is a general shortage and severe competitiveness of working personnel, which is explained by the general pandemic, demography, as well as the outflow of working specialties from the regions.

Ключевые слова: эффективность; рынок труда; рабочая сила; уровень безработицы; заработная плата; сегментация; неравенство.

Key words: efficiency; labor market; labor force; unemployment rate; wages; segmentation; inequality.

Сегментация и неравенство регионального рынка труда как инструменты, направленные на деление работников и рабочих мест на зоны, ограничивают эффективность экономики труда. На это влияют разные характеристики: территория и политика региона, демография пола, возраста и состава семьи работника, образование, квалификация, стаж и опыт работы, формы собственности работодателя, его финансовое и материальное состояние, мотивация труда и качества личности занятого работника. Экономическое исследование проблем сегментации и неравенства трудового рынка на материалах Новосибирской области привело к возникновению их двойственности и противоречивости.

Так, по данным Министерства труда и социального развития Новосибирской области, численность экономически эффективного населения на 2021 г. составила 1 423 тыс. чел., или 51,1% от общей численности региона. По состоянию на 27 августа 2021 г. в целом на территории зарегистрированы 31,6 тыс. безработных граждан, или 2,3% от численности занятых [1].

С работниками, подлежащими высвобождению и находящимися под риском увольнения, ведется работа по содействию трудоустройству: организуются предувольнительные консультации, ярмарки вакансий, осуществляется информирование о ситуации на рынке труда, о вакансиях и имеющихся возможностях занятости. При проведении предувольнительных процедур внимание уделяется правовым нормам высвобождения и подбора подходящей работы и должности.

С начала 2021 г. при содействии центров занятости трудоустроены 61,7 тыс. чел. По состоянию на 27 августа 2021 г. заявленная работодателями потребность в трудовых ресурсах составила 58,3 тыс. чел., что на 33,1% больше прошлого года. Уровень трудовой занятости Новосибирской области на конец 2020 г. составил 56,8%, что меньше на 1,7%, чем в прошлом году (таблица 1).

Таблица 1 – Динамика численности рабочей силы (по данным обследования рабочей силы, лица в возрасте 15 лет и старше)

Год	Всего рабочей силы, тыс. чел.	В том числе		Уровень занятости, %
		занятые	безработные	
2018	1 433,0	1 336,7	96,2	58,2
2019	1 430,2	1 343,3	86,9	58,5
2020	1 394,2	1 301,3	92,8	56,8

Численность занятого населения на конец 2020 г. уменьшилась по сравнению с 2019 г. на 42 тыс. чел., или на 3,2%, по сравнению с 2018 г. также уменьшилась на 35,4 тыс. чел., или на 2,7%. Численность безработных на конец 2020 г. по сравнению с 2019 г. увеличилась на 5,9 тыс. чел., или на 6,8%, а по сравнению с концом 2018 г. уменьшилась – на 3,4 тыс. чел., или на 3,5%.

Численность рабочей силы в регионе в возрасте 15 лет и старше в январе 2021 г. составила 1 408,4 тыс. чел., из них 1 309,5 тыс. чел. классифицированы как занятые экономической деятельностью и 98,8 тыс. чел. – как безработные, согласно критериям МРОТ [2].

Наибольшее число безработных в Новосибирской области наблюдалось в сентябре 2020 г., около 78 тыс. чел., или 5,5% от занятых. В декабре уровень безработицы в регионе сократился на 6 300 чел.

В середине ноября 2020 г. стало известно, что на крупном новосибирском заводе «Тяжстанкогидропресс» увольняют четверть сотрудников. Работникам без предупреждения не выплатили зарплату за сентябрь, после чего начались сокращения. Рабочие получили в декабре зарплату за октябрь в размере от 7 до 50 р.

По сведениям Новосибирского статистического управления, в июне 2021 г. среднемесячная номинально начисленная оплата труда по сравнению с маем текущего года увеличилась на 7,5% и составила 48 261 р. В целом по России в июне 2021 г. был зафиксирован рост среднемесячной номинальной оплаты труда на 4,3%, реальной – на 3,6%.

По отношению к июню 2020 г. среднемесячная номинальная начисленная оплата труда в регионе выросла на 12,9%, по Российской Федерации – на 11,7%. Индекс реальной оплаты труда в июне 2021 г. к июню 2020 г. составил в Новосибирской области 106,4%, что выше в целом по стране на 1,5 процентного пункта.

Наиболее высокий уровень среднемесячной оплаты труда в июне 2021 г. наблюдался у занятых в сферах информации и связи (85 381 р.), наиболее низкий – в области гостиничного бизнеса, туризма и общественного питания (24 502 р.).

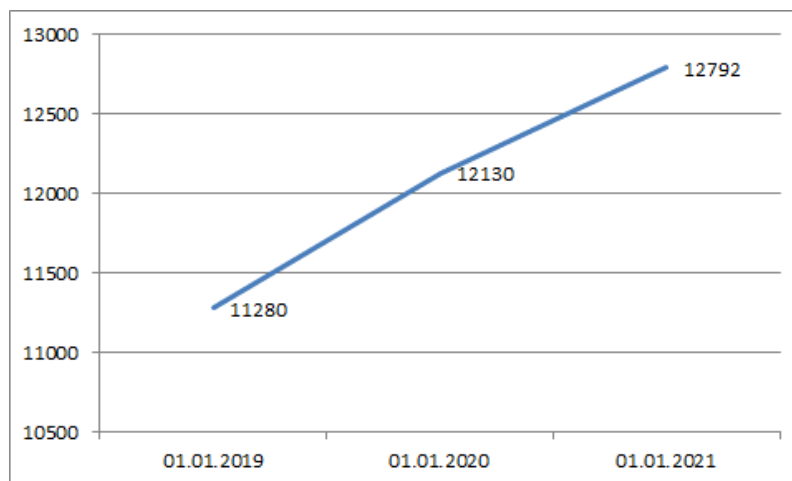
В январе – июне 2021 г. среднемесячная номинальная оплата труда работников Новосибирской области составила 43 695 р., что соответствует критериальному нормативу по России в целом.

В отраслях социальной сферы среднемесячная оплата труда в сфере образования повысилась на 10,7%, в сфере здравоохранения – на 3,1%, в сфере культуры, спорта и досуга – на 4,1%.

Снижение среднемесячной номинальной начисленной оплаты труда в январе – июне 2021 г. по отношению к январю – июню 2020 г. не зафиксировано ни в одной отрасли региона, что вызывает некоторые сомнения и формирует неоднозначные экономические выводы и обоснования.

Величина минимального размера оплаты труда на начало 2021 г. по сравнению с началом 2020 г. увеличилась на 662 р., или на 5,18%, по сравнению с началом 2019 г. – на 1 512 р., или на 11,8% (рисунок).

Динамика минимальной оплаты труда в Новосибирской области



В последнее десятилетие интересна такая тенденция, что средняя оплата труда в регионе у дворника и у адвоката растет. К 2021 г. официальная цифра составила 42 737 р., а размер МРОТ составил 12 792 р.

Анализ ресурсов интернет-сервера «HeadHunter» выявил тренд, когда массив рабочих вакансий (пожарного, фармацевта, сварщика, машиниста, грузчика, дворника и др.) оплачивается на уровне 18 тыс. р. Около 15% таких рабочих мест – это крайне низкооплачиваемый труд. Около 10% работодателей готовы выплатить работнику такой сферы свыше 30 тыс. р. В таблице 2 размещены данные об оплате труда в самых популярных областях деятельности экономики региона и представлена полная информация о средней оплате труда внутри Новосибирской области.

Таблица 2 – Средняя оплата труда в областях трудовой деятельности

Рейтинг	Область трудовой деятельности	Средняя оплата труда, р.
1	Торговля	40 300
2	Менеджмент	36 300
3	Риелторские фирмы	32 000
4	Транспорт	30 400
5	Технические специальности	30 000
6	Кадрово-рекрутинговые службы	29 000
7	Фармакология	28 400
8	Производство	27 400
9	Маркетинг	26 100
10	Логистика	25 500

По данным официальной статистики, наиболее оплачиваемыми специальностями являются технические должности, связанные с информацией [3]. Средняя зарплата веб-менеджера и IT-дизайнера в нашем регионе колеблется на уровне от 50 до 90 тыс. р. и варьирует до 160 тыс. р. ежемесячно. От 40 тыс. р. в месяц составляет средняя оплата труда автомеханика, бизнес-тренера, геохимика, винодела, адвоката, диетолога, инженера, технолога общепита и др. От 50 тыс. р. – для торговых агентов, интернет-маркетологов, супервайзеров, геологов и геодезистов, аналитиков фондовых рынков и представителей финансово-банковских служб. Свыше 55 тыс. р. приходится на зарплату неврологов, психиатров, геммологов, юристов, инженеров и полицейских. Среднемесячная оплата труда дипломата медицины и депутата Новосибирской области свыше 100 тыс. р. Как выясняется, профессия водителя является одной из высокооплачиваемых в регионе в 2021 г. и такой же востребованной, как дворник, грузчик, сварщик, машинист, фармацевт и уборщик.

Сырьевая концентрация и специализация экономической активности в Новосибирской области определили реальный уровень и динамику оплаты труда по разным видам экономической деятельности. Новосибирский рынок труда относится к особым территориям России. Занятость в сфере услуг находится на уровне более 60%, в промышленности – 23%, в сельском хозяйстве – менее 10%. В регионе наблюдается хронический дефицит поваров, дворников, грузчиков, сварщиков, пожарных, машинистов, водителей, фрезеровщиков, токарей. Несмотря на динамичное повышение средней оплаты труда в 2,6 раза за последние 10 лет и сокращение разрыва между регионами основная часть занятых Новосибирской области имеет низкую оплату труда, учитывая достаточно высокие территориально-региональные различия. Несмотря на то, что Новосибирская область – это субъект хозяйствования с высокой номинальной оплатой труда, по-нашему мнению, не стоит заявлять о высокой покупательной способности трудовых доходов занятых без объективных и полных на то экономических обоснований.

Список использованной литературы

1. **Официальный** сайт Росстата [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://gks.ru>. – Дата доступа : 14.03.2021.
2. **Официальный** сайт Министерства труда и социального развития Новосибирской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://mtsr.nso.ru/>. – Дата доступа : 14.03.2021.
3. **Официальный** сайт HeadHunter [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://novosibirsk.hh.ru>. – Дата доступа : 14.03.2021.

АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ КОРПОРАТИВНОЙ СТРАТЕГИИ БАНКА «ВТБ» (ПАО) ПО ДАННЫМ КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ОТЧЕТНОСТИ

В статье рассмотрены основные элементы системы корпоративного управления публичным акционерным обществом (ПАО) «ВТБ». Сделан вывод о том, что изменение таких показателей консолидированной финансовой отчетности корпораций, как гудвил, доля неконтролирующих собственников, показатели капитала компании, а также изменение количества ассоциированных, совместных и дочерних компаний в структуре группы находятся в тесной взаимосвязи с реализуемой корпоративной стратегией банка, в том числе с задачами направления M&A. В статье установлена взаимосвязь между динамикой данных показателей и реализуемыми стратегическими задачами в рамках корпоративной стратегии ПАО «ВТБ».

The article examines the main elements of the corporate governance system of PJSC “VTB”. It is concluded that changes in such indicators of consolidated financial statements of corporations as goodwill, the share of non-controlling owners, indicators of the company’s capital, as well as changes in the number of associates, joint ventures and subsidiaries in the group structure are closely related to the implemented corporate strategy of the bank. The article establishes the relationship between the dynamics of these indicators and the implemented strategic objectives within the corporate strategy of PJSC “VTB”.

Ключевые слова: корпоративное управление; корпоративная стратегия; гудвил; неконтролируемая доля участия; дочерние компании; совместные компании; ассоциированные компании.

Key words: corporate governance; corporate strategy; goodwill; non-controlling interests; subsidiaries; joint ventures; associates.

Корпоративное управление в банках является способом руководства компании со стороны Совета директоров. К вопросам корпоративного управления можно отнести вопросы постановки целей управления деятельностью с учетом интересов всех групп стейкхолдеров, соблюдение законодательства, защиту интересов инвесторов и др.

Для развития и совершенствования корпоративного управления в банковском секторе Российской Федерации используются внешние регуляторы, определяющие направления развития банковской отрасли. К внешним регуляторам относятся банковские ассоциации и некоммерческие организации, формирующие систему саморегулирования банковской отрасли в целях формирования положительного имиджа и повышения конкурентоспособности банков, регулирующие и надзорные органы. Основным институтом государственного регулирования в российском банковском секторе является Центральный банк России.

Банки России и других стран руководствуются разработанными Базельским комитетом документами по банковскому надзору, которые включают рекомендации по формированию и совершенствованию корпоративного управления в банках. В них определены элементы отлаженной системы эффективного корпоративного управления, такие как корпоративные ценности, стратегия банка, распределение обязанностей в банке, механизмы взаимодействия по внутреннему контролю и контролю рисков и др.

Банк «ВТБ» является российским универсальным коммерческим банком с государственным участием. В структуре ПАО «ВТБ» имеются дочерние и ассоциированные компании, расположенные в странах СНГ, а также в Европе и Азии. Банк функционирует как стратегический холдинг, что означает наличие единой корпоративной стратегии развития единого бренда, централизованного финансового менеджмента и управления рисками, а также унифицированных систем контроля для всех компаний группы.

Система корпоративного управления ПАО «ВТБ» соответствует требованиям законодательства Российской Федерации и надзорных органов. В 2002 г. в ПАО «ВТБ» произошла смена топ-менеджмента, и новое руководство в рамках реализации корпоративной стратегии поставило перед собой стратегическую цель, предполагающую, что банк станет ведущим банковским институтом Российской Федерации. Это обусловило решение таких стратегических задач, как присутствие банка во всех основных сегментах банковского рынка, включая розничный бизнес, развитие инвестиционно-банковских услуг, что включает в себя поддержку значимых компаний Российской Федерации Банком как инвестором.

Можно говорить о том, что система внутреннего контроля банка является подсистемой системы корпоративного управления. Для успешного управления деятельностью банка необходимо обеспечить безопасность и стабильность проводимых банковских операций, а устойчивость банковского сектора влияет на устойчивость экономической системы государства в целом. Внутренний контроль в ПАО «ВТБ» осуществляется в соответствии с Федеральным законом № 224-ФЗ «О противодействии неправомерному использованию инсайдерской информации и манипулированию рынком и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [1], также используются рекомендации Кодекса корпоративного управления [2].

В рамках развития системы корпоративного управления банка в 2007 г. был создан комитет по аудиту для проверки и поддержания эффективной системы внутреннего контроля. Далее, в 2009 г. в структуре органов корпоративного управления был выделен Комитет по кадрам и вознаграждениям, основной целью которого является оказание содействия Наблюдательному совету в решении вопросов, связанных с назначением руководства и вознаграждением всех членов правления банка «ВТБ».

В 2011 г. был создан Комитет по стратегии и корпоративному управлению, целью деятельности которого является оптимизация процесса принятия решений Наблюдательным советом в области стратегического развития и повышения уровня корпоративного управления в банке. Помимо комитета по аудиту, ПАО «ВТБ» также имеет Департамент внутреннего аудита, который полностью отвечает за безопасность финансовой системы и всех операций, проводимых в банке, и обеспечивает внутренний контроль не только над головным офисом, но и всеми компаниями, входящими в ПАО «ВТБ».

Для того чтобы внешние пользователи могли лучше понимать реализуемую стратегию банка, целесообразно осуществлять анализ финансовых показателей консолидированной отчетности ПАО «ВТБ», особое внимание уделяя таким объектам отчетности, как гудвил и неконтрольная доля участия.

Динамика изменения величины гудвила банка «ВТБ» за 2010–2020 гг. представлена на рисунке 1.

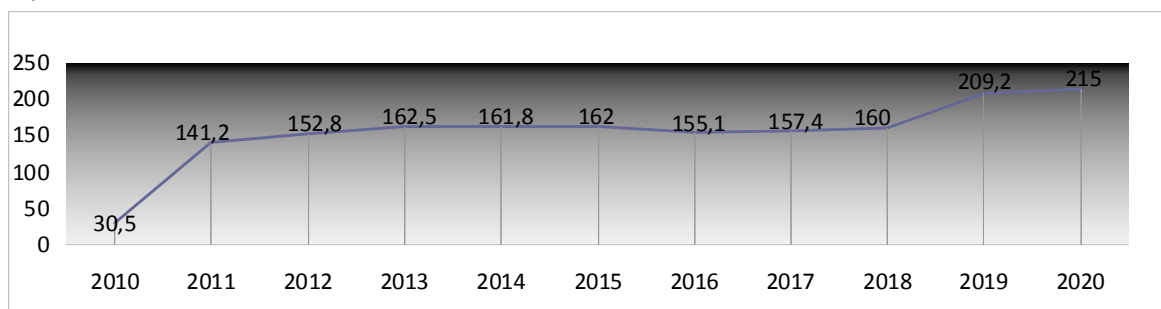


Рисунок 1 – Динамика изменения гудвила ПАО «ВТБ»

Наибольшее изменение величины гудвила было в 2010, 2011 и 2019 гг. В период с 2010 по 2011 гг. гудвил значительно вырос, так как банк «ВТБ» активно осуществлял сделки по объединению бизнеса. В 2011 г. ПАО «ВТБ» получил контроль над несколькими компаниями путем приобретения их 100%-ной доли участия. Так, банк приобрел 100%-ную долю в капитале ОАО «Объединенная компания», более 90% в ОАО «Корнет», ОАО «Московский межреспубликанский винодельческий завод» и ОАО «Межреспубликанский винзавод». В 2018 г. произошло приобретение 29,1% обыкновенных акций ПАО «Магнит» за 138,2 млрд р., далее ПАО «ВТБ» продал 11,82% акций несвязанной стороне, но, несмотря на то что доля его владения в капитале ПАО «Магнит» стала меньше, ПАО «ВТБ» сохранил за собой значительное влияние.

В 2018 г. ПАО «ВТБ» приобрел 40% доли участия в ООО «Группа «Техносерв». В 2019 г. ПАО «ВТБ» приобрел у ПАО «Запсибкомбанк» 71,8% обыкновенных акций и 38,8% привилегированных акций.

Анализ динамики неконтролируемой доли участия банка «ВТБ» за 2010–2020 гг. представлен на рисунке 2.

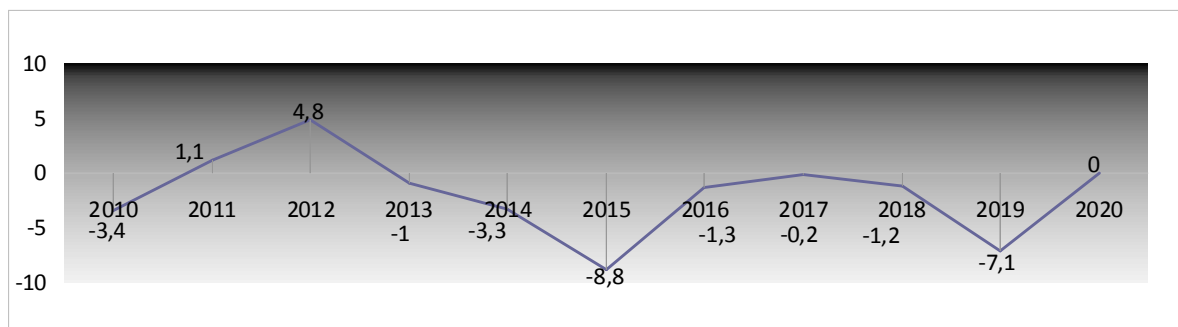


Рисунок 2 – Динамика изменения неконтролируемой доли участия ПАО «ВТБ»

Наибольшее изменение неконтролируемой доли участия было в 2012, 2015, 2017 и 2019 гг. В 2012 г. произошел резкий рост показателя неконтролируемой доли из-за того, что ПАО «ВТБ» получил контрольный пакет акций в ОАО «Российский национальный коммерческий банк» путем покупки дополнительной доли участия в размере 45,11% у сторонних лиц, тем самым нарастив свою долю в капитале до 80%.

В 2015 г. произошло уменьшение неконтролируемой доли участия за счет того, что ПАО «ВТБ» увеличил свою долю в ОАО «Банк Москвы» на 3% и стал обладать 100% доли. Неконтролируемая доля участия в консолидированной отчетности в этот период снизилась на 8 млрд р. В 2020 г. произошел рост неконтролируемой доли участия, так как банк приобрел 92,3% капитала компании в ЗАО «Управляющая компания Динамо».

Анализ динамики количества дочерних и ассоциированных компаний в структуре банка «ВТБ» за 2010–2020 гг. представлен на рисунке 3.



Рисунок 3 – Динамика количества дочерних и ассоциированных компаний в ПАО «ВТБ»

Снижение количества дочерних компаний в 2013–2014 гг. обусловлено событиями как по объединению бизнеса, так и деконсолидацией компаний, т. е. выходом ряда компаний из группы. В 2013 г. ПАО «ВТБ» перестал быть головной компанией для полиграфического комплекса «Пушкинская площадь», что привело к деконсолидации компании. Открытое акционерное общество «ГрансКредитБанк» прекратило свое существование в качестве дочернего банка, так как произошло слияние с ЗАО «Банк ВТБ 24» в 2013 г. В этом же году ПАО «ВТБ» совершил продажу ООО «БМ Проект-Лакокраска» с прибылью в размере 0,9 млрд р. и также продал несколько дочерних и ассоциированных компаний, что позволило получить прибыль от сделки

в размере 1,1 млрд р. В 2017 г. произошло слияние «ВТБ Банк (Австрия)» АГ, «ВТБ Банк (Франция)» СА и «ВТБ Банк (Германия)» АГ.

В 2017–2018 гг. в структуре ПАО «ВТБ» количество ассоциированных компаний выросло. Это связано с тем, что в 2017 г. ПАО «ВТБ» классифицировал инвестиции 25% доли в уставном капитале ООО «Галита Трейдинг» и субординированного кредита, представленного ООО «Галита Трейдинг» в состав активов, предназначенных для продажи. В этом же году ПАО «ВТБ» получил долю 16,62% в ООО «Бургер Кинг Раша (Кипр)». В 2018 г. произошло приобретение 29,1% обыкновенных акций ПАО «Магнит» за 138,2 млрд р. В 2018 г. ПАО «ВТБ» приобрел 40%-ную долю участия в капитале ООО «Группа «Техносерв»». В 2019 г. ПАО «ВТБ» приобрел 26%-ную долю в капитале ООО «Региональная инфраструктурная компания».

Следует отметить, что в 2020 г. ПАО «ВТБ» в области слияний и поглощений (M&A) успешно реализовал более 100 сделок, что в общем объеме позволило привлечь в экономику страны более 2 трлн р. [3]. Также деятельность акционерного общества «ВТБ-Капитал» в 2018–2019 гг. была отмечена наградой «Лучший инвестиционный банк на развивающихся рынках» по результатам ежегодного исследования «The World's Best Investment Banks» журнала «Global Finance». В 2020 г. холдинг также стал лауреатом международной премии «Mergermarket Europe M&A» [4].

Как отмечается в статье «Особенности многоуровневой структуры управления государственных корпораций» [5], анализ динамики гудвила и неконтрольной доли участия позволяет определить временные отрезки наиболее значимых изменений внутри многоуровневой структуры корпорации, а также определить наличие масштабных сделок по объединению бизнеса.

Таким образом, рост гудвила ПАО «ВТБ» обусловлен тем, что банк «ВТБ» инвестирует средства в компании небанковского сектора, оказывая тем самым поддержку производственным и высокотехнологичным компаниям. Увеличение неконтрольной доли участия происходит нелинейно. Это связано с тем, что ПАО «ВТБ», с одной стороны, наращивает доли участия в дочерних компаниях до 100%, что снижает значение неконтрольной доли участия в консолидированной отчетности, с другой стороны, увеличение вложений в капиталы компаний не со 100%-ным контролем увеличивает данный показатель. Снижение количества дочерних компаний в группе обусловлено процессами объединения банков. Увеличение количества ассоциированных компаний связано с тем, что, как уже отмечалось выше, ПАО «ВТБ» осуществляет инвестиции в компании небанковского сектора. Также банк является лидером в области консультирования по сделкам M&A.

Список использованной литературы

1. **О противодействии** неправомерному использованию инсайдерской информации и манипулированию рынком и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации : федер. Закон от 27 июля 2010 г. № 224-ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.vtbcapital.ru/products-services/global-banking/corporate-finance>. – Дата доступа : 09.08.2021.

2. **Кодекс** корпоративного управления [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://www.cbr.ru/statichtml/file/59420/inf_apr_1014.pdf. – Дата доступа : 09.08.2021.

3. **ТБ** подвел итоги работы корпоративно-инвестиционного бизнеса за 2020 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.vtb.ru/o-banke/press-centr/novosti-i-press-relizy/2021/03/2021-03-12-vtb-podvel-itogi-raboty-korporativno-investitsionnogo-biznesa-za-2020-god/>. – Дата доступа : 07.09.2021.

4. **Слияния** и поглощения ВТБ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.vtbcapital.ru/products-services/global-banking/corporate-finance/>. – Дата доступа : 07.09.2021.

5. **Боронина, Э. С.** Особенности многоуровневой структуры управления государственных корпораций / Э. С. Боронина, Н. С. Гилевери, Ю. А. Ульяненко // Наукосфера. – 2021. – № 6 (1). – С. 367–372.

ПРИМЕНЕНИЕ ТЕОРИИ НЕЧЕТКИХ МНОЖЕСТВ В МОДЕЛЯХ УПРАВЛЕНИЯ ЗАПАСАМИ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

В работе исследуется теоретический и практический аспект применения теории нечетких множеств в планировании и управлении запасами в торговых организациях. В частности, используется интервальный подход в разрешении расчетных схем.

The paper examines the theoretical and practical aspects of the application of the theory of fuzzy sets in the planning and management of inventory in commercial enterprises. In particular, the interval approach is used in the resolution of computational schemes.

Ключевые слова: товар; заказ; хранение; объем поставок; минимальные затраты.

Key words: product; order; storage; volume of deliveries; minimum costs.

Эффективность работы торговой организации в условиях рыночной экономики может определяться множеством экономических показателей, таких как, например, товарооборот, издержки на реализацию, рентабельность продаж, величина товарных запасов и т. д. При этом величина товарных запасов является одним из основных показателей эффективности торговой организации. Рыночная экономика предполагает, что хозяйствующие торговые организации сами определяют нормы запасов, и соблюдение этих норм строго контролируется.

Запасов не должно быть ни слишком много, ни слишком мало. В первом случае возникает необходимость неоправданных затрат на хранение и амортизацию товара. Во втором случае может оказаться так, что на складе не будет нужного товара и торговая организация может понести потери.

Задача управления запасами состоит в том, чтобы избежать обоих крайностей и сделать общие затраты по возможности минимальными. Отметим, что в целом эта область науки управления запасами развита довольно хорошо, разработаны многочисленные модели с применением различных математических методов, особенно в области детерминированных моделей управления запасами [1].

В частности, простейшая модель оптимального размера партии поставки (модель Уилсона) основана на выборе такого фиксированного размера заказываемой партии, который минимизирует суммарные расходы по заказу товара и на их содержание.

Отметим, что в этой модели используются следующие исходные предположения:

- планируются запасы только одного товара или одной товарной группы;
- уровень запасов снижается равномерно в результате равномерно производимой продажи;
- спрос в плановом периоде заранее полностью определен;
- поступление товаров производится строго в соответствии с планом, отклонения не допускаются;
- издержки управления запасами складываются только из издержек по заводу и хранению запасов.

Суммарные издержки при этом будут зависеть от величины одной поставки « x » товара.

Математическая модель данной задачи, с учетом исходных предположений, состоит в том, что необходимо найти такое значение « x », при котором суммарные издержки управления запасами были бы минимальны:

$$Z = C \cdot \frac{x}{2} + K \cdot \frac{Q}{x} \rightarrow \min \quad (1)$$

при ограничениях

$$0 \leq x \leq Q,$$

где Q – суммарный объем товарооборота (объем продаж) в плановом периоде;

C – издержки, связанные с хранением единицы товара в течение всего планового периода;
 K – издержки по завозу одной партии товара.

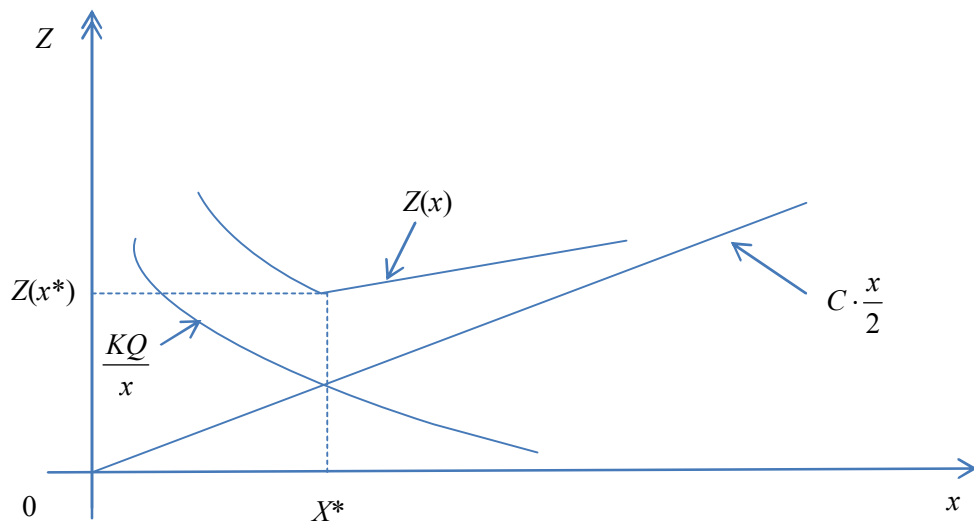
Величина $Z=f(x)$ является нелинейной функцией величины « x », где первое слагаемое (1) – линейная функция, определяющая полные издержки по хранению среднего текущего запаса в плановом периоде, второе слагаемое – нелинейная функция (гиперболическая), определяющая полные издержки по заказу товара, где величина Q/x – число партий товара, завозимых в плановом периоде.

Существуют три метода расчета оптимальной величины запасов товарно-материальных ценностей:

- графический;
- математический (с помощью формулы);
- составление таблицы прогнозных затрат для заказов разных размеров.

Что касается графического метода, то он представлен на рисунке.

Графический метод решения задачи



Здесь функция $Z(x)$ на графике отображает суммарные затраты по заказу товара и на их содержание. На графике точка x^* обеспечивает минимальные суммарные затраты $Z(x^*)$.

Рассмотрим математический метод определения оптимальной величины запасов. Для решения этой задачи применим известный из курса высшей математики метод определения минимума или максимума x^* путем приравнивания к нулю первой производной функции (1).

Так как вторая производная данной функции положительна, то в точке x^* функция $Z(x)$ достигает минимального значения:

$$x^* = \sqrt{\frac{2KQ}{C}}. \quad (2)$$

Тогда оптимальный средний текущий запас примет значение

$$\frac{x^*}{2} = \sqrt{\frac{KQ}{2C}}.$$

Оптимальное число поставок равно

$$n^* = \frac{Q}{x^*} = \sqrt{\frac{CQ}{2K}}. \quad (3)$$

Оптимальный интервал между поставками вычисляется по формуле

$$t^* = \frac{T}{n^*} = T \cdot \sqrt{\frac{2K}{CQ}}, \quad (4)$$

где T – длительность планируемого периода (месяц, квартал, год и т. д.).

Конечно, условия рассмотренной задачи являются во многом идеализированными. На практике, как правило, всегда возможны отклонения фактических значений параметров (C , K , Q) системы управления запасами от оптимальных значений. Особенно это характерно, когда мы рассматриваем планируемый объем поставок на предстоящий прогнозируемый период, как правило, год.

При этом прогнозируемые исходные данные (C , K , Q) принимают интервальные значения $[a, b]$, где a – минимальное значение прогнозируемого показателя, b – максимальное значение прогнозируемого показателя.

Рассмотрим ситуацию, характерную для оптовой торговли фармацевтической продукции средствами личной гигиены [2]. Организация является прямым поставщиком этих товаров на белорусский рынок. Ее покупателями представлены в основном аптечными и лечебно-профилактическими учреждениями. Организация арендует аптечный склад, основной задачей которого является прием и хранение товаров с учетом их физико-химических свойств.

Очевидно, что решение о закупках товаров может быть принято лишь после разработки бюджета продаж аптечными и лечебно-профилактическими учреждениями на прогнозируемый период. Так, в числе прочих товаров личной гигиены организация реализует зубную пасту «Колгейт». Тогда планируемый объем реализации Q принимает значения из интервала $[270\ 000; 273\ 000]$ тюбиков в год. Величина спроса равномерно распределяется в течение года. При этом закупочная цена одной упаковки $P = [6,52; 7,00]$ р. Оформление одного заказа будет обходиться организации $K = [2\ 000; 2\ 150]$ р. Время доставки заказа от поставщика составляет пять рабочих дней (при пятидневной рабочей неделе). Согласно данным управленческого учета издержки по хранению составляют $r = [20\%; 22\%]$ закупочной цены товаров.

Максимальный возможный объем вместимости контейнеров по хранению данного товара в организации составляет 40 000 тюбиков.

Определить оптимальный размер закупок данного товара, минимизирующий годовое значение дополнительных издержек, связанных с заказом партии товара («Колгейт») и их хранением, общую стоимость закупленных упаковок зубной пасты «Колгейт» и временной интервал между оптимальными поставками.

Допустим, что количество рабочих дней в году – 260. Для расчета размера запаса воспользуемся формулой (2), которая с учетом интервальных значений исходных данных и конечного результата примет вид

$$[x_{min}^*; x_{max}^*] = \sqrt{\frac{2 \cdot [K_{min}; K_{max}] \cdot [Q_{min}; Q_{max}]}{[r_{min}; r_{max}] \cdot [P_{min}; P_{max}]}}. \quad (5)$$

Подставляем исходные данные в формулу (5):

$$[x_{min}^*; x_{max}^*] = \sqrt{\frac{2 \cdot [2\ 000; 2\ 150] \cdot [270\ 000; 273\ 000]}{[0,2; 0,22] \cdot [6,52; 7,00]}}. \quad (6)$$

Все арифметические операции в уравнении (6) с интервальными значениями осуществляются в соответствии с теорией нечетких множеств [3; 4]. Тогда результирующий показатель размера заказа тюбиков тоже будет принимать интервальное значение:

$$[x_{min}^*; x_{max}^*] = [20\ 000; 30\ 003] \text{ тюбиков.}$$

Оптимальный средний текущий запас товара примет значение

$$x^* = 25\,002 \text{ тюбика.}$$

При этом минимальные издержки, связанные с поставкой заказа и его хранением, определяются по формуле (1):

$$Z(x_{min}^*; x_{max}^*) = [35\,265; 45\,269] \text{ р.} \quad (7)$$

Средние издержки от заказа и хранения товаров, определяемые выражением (7), составят 40 267 р.

Оптимальное число поставок будет определяться формулой (3):

$$n_{min}; n_{max} = \frac{[270\,000; 30\,003]}{[20\,000; 30\,003]} = [9; 14] \text{ раз в году.}$$

Оптимальный интервал между поставками в течение года в соответствии с формулой (4) составит

$$t_{min}; t_{max} = \frac{[265; 265]}{[9; 14]} = [20; 29] \text{ дней.}$$

Среднее время между поставками должно составлять примерно 25 дней.

Так как имеющаяся суммарная вместимость контейнеров организации по хранению данного товара составляет 40 000 тюбиков, то организация вполне может ликвидировать часть контейнеров по хранению данного товара в пределах 10 000 тюбиков или переориентировать их на хранение другого вида товара, получая при этом дополнительный доход.

Список использованной литературы

1. **Антипенко, Н. А.** Совершенствование системы анализа финансовой устойчивости организаций в условиях инновационного развития агропромышленного комплекса Республики Беларусь / Н. А. Антипенко, Д. Ю. Бусыгин, Ю. Н. Бусыгин. – Минск : БГАТУ, 2016. – 140 с.
2. **Вахрушина, М. А.** Управленческий анализ : учеб. пособие / М. А. Вахрушина. – 4-е изд. – М. : Омега-Л, 2007. – 399 с.
3. **Бусыгин, Ю. Н.** Долгосрочная стратегия развития предприятия по привлечению заемного капитала с использованием теории нечетких множеств / Ю. Н. Бусыгин // Бухгалт. учет и анализ. – 2019. – № 5. – С. 43–47.
4. **Бусыгин, Ю. Н.** К вопросу определения динамического показателя точки безубыточности / Ю. Н. Бусыгин, Д. Ю. Бусыгин // Экономика, моделирование, прогнозирование : сб. науч. тр. / НИЭИ М-ва экономики Респ. Беларусь ; редкол. : С. С. Полоник [и др.]. – Минск, 2007. – Т. 4. – С. 144–145.

МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЙ ПОДХОД В ПОДГОТОВКЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫХ ПРОФЕССИОНАЛОВ

Профессиональное мышление будущих бакалавров и магистров формируется на междисциплинарном подходе, который служит основой проектного обучения как приоритетного среди образовательных методов.

В статье доказывается необходимость усиления междисциплинарного подхода к формированию и оценке компетенций. Междисциплинарная сущность формирования и оценки сформированности компетенций демонстрируется на простейшем и широко используемом в ряде аналитических технологий и методик – методе группировки данных.

Professional thinking of future bachelors and masters is based on an interdisciplinary approach, which serves as the basis for project-based learning, as a priority among educational methods.

The article proves the need to strengthen the interdisciplinary approach to the formation and assessment of competencies. The interdisciplinary nature of the formation and assessment of competence formation is demonstrated using the simplest and widely used method in a number of analytical technologies and techniques – the data grouping method.

Ключевые слова: образование; междисциплинарный подход; проектный метод; оценка; знания; компетенции.

Key words: education; interdisciplinary approach; project method; assessment; knowledge; competencies.

Междисциплинарный подход к сформированности компетенций вновь обращает на себя внимания в свете внедрения российским образованием к 2022 г., наряду с традиционными методами и практиками, метода проектного обучения. Основной задачей проектного обучения является приведение содержания образования в соответствие с запросами рынка труда. Именно в сближении университетов с отраслями экономики и их потребностями, с реальной профессиональной практикой видится основной замысел проектного обучения в образовательном процессе. Причиной внедрения проектов в образовательную модель стало понимание того, что студент уже во время обучения в университете должен получить опыт решения реальных задач из своей будущей профессиональной деятельности, опыт работы в команде, ответственности за результат. При проектном обучении студенты разрабатывают практическое решение насущных проблем различных отраслей и сфер деятельности, сотрудничают друг с другом и внешними участниками, достигают реальных конечных результатов.

Знания, полученные на основе проектного обучения, являются долгосрочными, так как они опираются на междисциплинарный подход, когда разные образовательные дисциплины взаимодействуют между собой, а не изучаются отдельно. Проектный метод обеспечивает широкие возможности для интегрированного обучения, почти в каждом проекте студенты применяют и объединяют знания разных предметных областей. В результате обучения с использованием проектов достигается формирование системного междисциплинарного мышления и самостоятельности [1]. При этом сам метод проектов предполагает определенный уровень междисциплинарной подготовленности студентов. Вот почему междисциплинарный подход к сформированности компетенций у студентов нуждается в актуализации.

Обеспечение устойчивых междисциплинарных связей при изучении дисциплин, как представляется, в условиях двухуровневой системы высшего образования приняло размытый характер, а многообразие рекомендуемых и используемых оценочных средств вряд ли способно в должной мере обнаружить и оценить эти связи. Фонд оценочных средств (ФОС), представляя собой совокупность контролирующих материалов для измерения уровня достижения результатов обучения, имеет целью установление соответствия знаний и уровня сформированности компетенций студента требованиям рабочей программы одной отдельно взятой учебной дисциплины.

Многообразие оценочных средств (в том числе тесты всех четырех уровней, тесты-действия, ситуационные тесты, кейс-метод и др.) не решает всех задач оценки междисциплинарных знаний. С оценочными средствами по целому ряду связанных между собой дисциплин или хотя бы по дисциплинам одного дисциплинарного модуля дело обстоит не просто. Такие оценочные средства, как задания реконструктивного, а тем более задания творческого уровня, которые можно рассматривать в качестве междисциплинарных оценочных средств, могут стать мало, а то и вовсе не востребованными. Как известно, первые предусматривают создание новых

конструкций из имеющихся знаний, при этом студент должен сравнивать, выявлять устойчивые связи, отношения объектов, явлений или их отдельных частей, сторон и объяснять главное, пользуясь утверждением, доказательством, обоснованием каких-либо явлений, процессов, зависимостей, закономерностей и т. д. Для установления и обоснования таких связей необходимы обширные знания ряда дисциплин, междисциплинарные знания. Вторые предполагают проблемные, развивающие вопросы и задания, требующие демонстрации свободного владения знаниями для преобразования, разработки решений, проявления творчества и нестандартного мышления. Те и другие опираются на междисциплинарные знания и подразумевают структурное единство знаний. При этом в числе ключевых принципов оценивания результатов обучения (валидность, надежность, объективность, своевременность, эффективность) принцип междисциплинарного подхода к оценке сформированности компетенций не просматривается. Необходим фонд оценочных средств для оценки междисциплинарных знаний студентов.

Оценочные средства, как неотъемлемая часть образовательных технологий, должны служить не только оценке, но и, главным образом, обучению, т. е. еще в период изучения дисциплин необходим фонд соответствующих междисциплинарных заданий. Формирование умений будущих профессионалов, которые должны носить деятельностный характер, опирается преимущественно на знания различных методов, суть и содержание которых чаще всего носит междисциплинарный характер. Это можно проследить на таком простейшем методе анализа, как группировка данных, в числе других изучаемая, например, будущими маркетологами в рамках дисциплин «Статистика», «Маркетинговые исследования» и др. Это весьма эффективный инструмент для получения характеристик изменения одного или нескольких варьирующих признаков под влиянием изменения других.

Группировка, определяя исследуемую связь, ее тенденцию, служит основой для количественного измерения ее силы, получения количественных оценок, предпочитаемых при обосновании различных управленческих решений. Признанные аналитики называют группировку искусством, владея которым, нащупывая границы перехода количественного изменения признака в новое качество, в новый тип явления, можно через правильное определение числа групп в максимальной степени оценивать влияние того или иного признака, в маркетинге – рыночного фактора [2].

Группировка положена в основу широко применяемого в маркетинговой аналитике ABC-анализа. Как известно, с помощью этого анализа исследуемая категория (здесь для иллюстрации используется категория «товары») разбивается на группы А, В и С. В качестве группировочного признака могут быть использованы объем прибыли, объем продаж, объем запасов или другие показатели.

Группу А образуют товары, сумма долей которых с накопительным итогом достигает 80% от общей суммы, группу В – товары с накопительным итогом 81–95% от общей суммы параметров и группу С оставшиеся товары, сумма долей с накопительным итогом которых составляет от 96 до 100% от общей суммы параметров [3]. Объективно проанализировать ассортимент товаров, группируя их только по обороту или только по рентабельности, или только по прибыли, вряд ли возможно. Например, базовые товары не дают высокой прибыльности, при этом занимают значительную долю в обороте. В то же время приоритетные товары могут вносить большой вклад именно в прибыльность компании, имея незначительную долю в обороте. ABC-анализ позволяет проанализировать группы товаров по разным признакам. Заслуга этого метода заключается также в том, что он позволяет совместить результаты анализа по меньшей мере двум показателям в единой матрице.

Группировка, вписанная в прикладные методы анализа, в том числе ABC- и XYZ-анализ, обретает еще более важное аналитическое значение. Но наиболее эффективное обучение методам прикладного характера возможно только на основе междисциплинарного подхода.

Другим примером для иллюстрации междисциплинарного подхода к обучению, требующего соответствующих заданий, в дисциплине «Маркетинг» может служить одна из ключевых тем – сегментация рынков. Важность этой темы, как в теоретическом, так и в практическом аспекте, достаточно представить тем фактом, что сегментация рынков, дифференцированный подход к рынку – основополагающий принцип маркетинга. Теоретическим ядром многочисленных вопросов сегментации рынка для целей фирмы, начиная с анализа рынка, оценки его емкости, уровня концентрации и конкуренции, исследования спроса потребителей, анализа конкурентов, проведения сегментирования, описания профиля целевых потребителей, продолжая последующей оценкой выделенных рыночных сегментов и обоснованием выбора целевого для фирмы сегмента, позиционированием товара в целевом сегменте, разработкой стратегий

по охвату целевого рынка и т. д., служат знания и методы целого ряда дисциплин: Маркетинговые исследования, Менеджмент, Стратегический маркетинг, Управление маркетингом, Социология, Психология, Финансы и анализ и др. На лицо междисциплинарный подход [4].

Не менее актуальным выглядит вопрос оценки результативности самих способов междисциплинарной оценки сформированности компетенций. Как представляется, такая оценка должна даваться практикующими экспертами, а сами задания должны коррелировать с теми заданиями и тестами, которые предлагаются пройти выпускникам университетов при приеме на работу.

Общим недостатком для большинства образовательных технологий остается то обстоятельство, что профессионалов, которым предстоит трудиться в будущем, обучают методами из прошлого. Это можно иллюстрировать многими примерами по разным направлениям подготовки бакалавров (магистров). В подготовке маркетологов, например, это наглядно проявляется на обучении интернет-маркетингу [2].

Занимая в профессиональной сфере Маркетинг / Реклама / PR долю в 5%, интернет-маркетинг по росту числа вакансий стоит на первом месте. В кадровых запросах преобладают три направления работы интернет-маркетологов: работа с контентом на сайте и самим сайтом (SEO), работа с контекстной и медийной рекламой в Интернете, интернет-СМИ и работа в социальных сетях. Знания интернет-технологий широко востребованы и по специализации «PR / Маркетинговые коммуникации». Первоочередными здесь также называются знания и умения работы с социальными сетями, интернет-изданиями [5]. В условиях перехода к цифровой экономике востребованность этих знаний, умений и навыков повышается, в то время как требования в области интернет-маркетинга не конкретизированы. В профессиональных компетенциях, одинаково сформулированных сразу для целого ряда профилей соответствующего направления подготовки бакалавров (магистров), описание знаний, умений, навыков в области интернет-маркетинга носит самый общий характер.

В последние годы здесь наметились положительные изменения. Появились учебники отечественных авторов по интернет-маркетингу (digital-маркетингу). В учебных планах подготовки бакалавров и магистров указанной сферы все чаще предусматриваются дисциплины «Интернет-маркетинг» или «Цифровой маркетинг». Мониторинг сайтов российских учреждений высшего образования обнаруживает по крайней мере в двух из них появление самостоятельного профиля подготовки бакалавров «Интернет-маркетинг». Но, несмотря на происходящий сдвиг, остается очевидным, что практика цифрового маркетинга опережает университетскую подготовку будущих маркетологов.

Список использованной литературы

1. **Проектное** обучение. Практики внедрения в университетах [Электронный ресурс] / под ред. Л. А. Евстратовой, Н. В. Исаевой, О. В. Лешукова. – М., 2018. – Режим доступа : <https://docviewer.yandex.ru/view/129454862>. – Дата доступа : 03.09.2020.
2. **Рыжикова, Т. Н.** Аналитический маркетинг: что должен знать маркетинговый аналитик : учеб. пособие / Т. Н. Рыжикова. – М. : Инфра-М, 2018. – С. 288.
3. **Гришина, В. Т.** Междисциплинарная оценка сформированности компетенций / В. Т. Гришина, В. А. Алексунин // Инновационные технологии в современном образовании : сб. материалов VII Междунар. науч.-практ. интернет-конф., наукоград Королев, Моск. обл., 12 дек. 2019 г. – М., 2019. – С. 153–156.
4. **Алексунин, В. А.** Исследование запросов работодателей к профессиональным компетенциям выпускников / В. А. Алексунин, М. А. Черная // Актуальные проблемы управления. Маркетинг и менеджмент в образовании. III Сперанские чтения : сб. ст. Междунар. науч. конф. / М-во образования и науки Рос. Федерации, Рос. гос. гуманитар. ун-т, Гильдия маркетологов. – М., 2016. – С. 104–112.
5. **Гришина, В. Т.** Практика маркетинга и готовность выпускников вузов / В. Т. Гришина // Инновационное развитие от Шумпетера до наших дней: экономика и образование : сб. науч. ст. по материалам междунар. науч.-практ. конф. – 2015. – С. 131–135.

РОЛЬ АВТОМОБИЛЬНОГО ТРАНСПОРТА В СТРУКТУРЕ ГРУЗОВЫХ ПЕРЕВОЗОК В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В работе анализируется структура грузовых перевозок в России. Особое внимание уделяется значению автомобильного транспорта в грузовых перевозках. Рассматривается динамика коммерческих грузовых перевозок автомобильным транспортом и влияние на них развития дорожной сети.

The structure of goods transportation in Russia is analyzed in this paper. The importance of automobile transport in goods transportation is an object of special consideration. The dynamics of commercial goods transportation by the automobile transport and the impact of the development of the road network are considered.

Ключевые слова: автомобильный транспорт; грузовые перевозки; дорожная сеть.

Key words: automobile transport; goods transportation; road network.

Происходящие в российской экономике преобразования, попытки переориентации ее на инновационный путь развития сталкиваются с системными проблемами, которые имеются во многих сферах деятельности. Есть эти проблемы и в транспортной отрасли, которая являясь одной из крупнейших базовых отраслей и важнейшей инфраструктурной составляющей народного хозяйства, рассматривается в качестве самостоятельной точки роста экономики. Решение имеющихся в транспортной отрасли проблем требует от российского транспорта существенной перестройки.

«Формирование стратегических направлений развития транспорта должно осуществляться на базе всестороннего анализа современного состояния и проблем развития транспортной системы в тесной взаимосвязи с общими направлениями и масштабами социально-экономического развития страны, а также с глобальными общемировыми стратегическими тенденциями в экономике» [1].

На сегодняшний день Российская Федерация располагает всеми современными видами транспорта, однако в сфере грузовых перевозок важную роль играет автомобильный транспорт, что, по нашему мнению, обуславливает актуальность изучения рынка грузовых перевозок автомобильным транспортом.

Целью представляемого в данной статье исследования является анализ показателей перевозки грузов автомобильным транспортом в целом в Российской Федерации.

Исследование проводилось на основе данных официальной статистики, находящихся в открытом доступе [2; 3]. В работе применялись стандартные методы исследования – группировка, табличное представление данных, сравнение, анализ.

Поток грузов, перевозимых различными видами транспорта, в Российской Федерации на протяжении последних 10 лет довольно устойчив (коэффициент вариации составляет 3,9%) и демонстрирует умеренный рост. Общее увеличение объема перевезенных грузов за период с 2010 по 2019 гг. составило 10,2%, или 779,7 млн т (таблица 1).

Таблица 1 – Объемы и структура перевозок грузов по видам транспорта в Российской Федерации за 2010–2019 гг.

Вид транспорта	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
<i>1. Перевезено грузов, млн т</i>										
Транспорт всех отраслей экономики*	7 644,0	8 198,2	8 372,3	8 119,6	7 853,3	7 465,1	7 591,8	7 993,6	8 145,8	8 423,7
В том числе:										
железнодорожный**	1 205,8	1 241,5	1 271,9	1 236,8	1 226,9	1 217,9	1 227,0	1 266,5	1 291,5	1 279,4
автомобильный	5 236,4	5 663,1	5 829,3	5 635,3	5 414,4	5 038,7	5 138,2	5 444,6	5 544,4	5 735,3
водный***	139,4	161,7	159,0	151,3	134,2	136,4	137,6	143,2	139,2	116,8
воздушный	0,9	1,0	1,0	1,0	1,0	1,1	1,0	1,1	1,2	1,2
трубопроводный	1 061,5	1 130,9	1 111,1	1 095,2	1 076,8	1 071,0	1 088,0	1 138,2	1 169,3	1 291,0

Окончание таблицы 1

Вид транспорта	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
<i>2. Структура перевозки грузов, %</i>										
Транспорт всех отраслей экономики*	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
В том числе:										
железнодорожный**	15,77	15,14	15,19	15,23	15,62	16,31	16,16	15,84	15,85	15,19
автомобильный	68,50	69,08	69,63	69,40	68,94	67,50	67,68	68,11	68,06	68,09
водный***	1,82	1,97	1,90	1,86	1,71	1,83	1,81	1,79	1,71	1,39
воздушный	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
трубопроводный	13,89	13,79	13,27	13,49	13,71	14,35	14,33	14,24	14,35	15,33
* Без учета перевозки грузов промышленным железнодорожным транспортом.										
** Учтена только перевозка грузов по путям общего пользования.										
*** Учтены морской и внутренний водный транспорт.										
Примечание – Источник [2].										

Большая часть грузов – порядка 70% от общего объема – перевозится автомобильным транспортом, который справедливо считается одним из ключевых видов транспорта в Российской Федерации. Объемы грузовых автоперевозок также устойчивы (коэффициент вариации составляет 4,6%) и также умеренно растут – за 10 лет на 498,9 млн т, или на 9,5%.

Перевозка грузов другими видами транспорта в разы меньше. Однако расстояния, на которые осуществляются перевозки, у всех остальных видов транспорта значительно больше (таблица 2) и, за исключением водного транспорта, демонстрируют устойчивый рост.

Дальность перевозки одной условной тонны груза автомобильным транспортом является самой низкой из всех видов транспорта в Российской Федерации и составило в 2019 г. всего 48 км.

Таблица 2 – Дальность перевозки условной тонны груза по видам транспорта в Российской Федерации за 2010–2019 гг.

Вид транспорта	Дальность перевозки условной тонны груза, км									
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Транспорт всех отраслей экономики	622	599	597	626	646	682	683	685	693	673
В том числе:										
железнодорожный	1 668,02	1 712,93	1 746,99	1 775,71	1 873,26	1 893,01	1 910,19	1 968,42	2 011,07	2 034,16
автомобильный	38,06	39,34	42,53	44,38	45,56	46,07	45,63	46,08	46,71	48,02
водный	1 106,89	856,52	791,51	789,99	772,78	750,64	781,34	789,97	798,32	850,17
воздушный	5 222,22	4 994,90	5 075,23	5 006,99	4 972,97	5 120,53	6 773,20	6 735,82	6 643,95	6 426,09
трубопроводный	2 244,09	2 141,57	2 157,59	2 294,28	2 250,00	2 282,17	2 287,78	2 297,40	2 281,54	2 080,71
Примечание – Источник [2].										

Это может быть объяснено тем, что автомобильный транспорт традиционно является связующим звеном между магистральными видами транспорта (железнодорожным, водным) и является прежде всего транспортом, обеспечивающим перевозки внутри региона. Вместе с тем, среднее расстояние перевозки грузов автомобильным транспортом за период с 2010 по 2019 гг. увеличилось с 38 до 48 км, или на 26%. Этому росту способствует развитие дорожной сети – инфраструктурной составляющей транспортной отрасли (таблица 3).

Таблица 3 – Протяженность и плотность автомобильных дорог общего пользования в Российской Федерации за 2010–2019 гг.

Показатели	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Протяженность автомобильных дорог общего пользования, тыс. км	825,0	927,3	1 278,3	1 396,5	1 451,2	1 480,5	1 498,5	1 507,8	1 531,6	1 542,2
В том числе с твердым покрытием	664,6	727,7	925,2	985,4	1 023,8	1 045,5	1 053,7	1 064,0	1 077,5	1 089,1
Удельный вес дорог с твердым покрытием в общей протяженности автомобильных дорог общего пользования, %	80,6	78,5	72,4	70,6	70,5	70,6	70,3	70,6	70,4	70,6

Окончание таблицы 3

Показатели	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Плотность автомобильных дорог общего пользования с твердым покрытием, км дорог на 1 000 км ² территории	39,0	43,0	54,1	57,6	59,7	61,0	61,5	62,1	62,9	63,6
Грузооборот автомобильного транспорта, млрд т·км	199,3	222,8	247,9	250,1	246,7	232,1	234,5	250,9	259,0	275,4
Грузонапряженность: общего пользования, млн т·км на 1 км дороги	0,242	0,240	0,194	0,179	0,170	0,157	0,156	0,166	0,169	0,179
с твердым покрытием, млн т·км на 1 км дороги	0,300	0,306	0,268	0,254	0,241	0,222	0,223	0,236	0,240	0,253
Примечание – Источник [3].										

Дороги – важная часть транспортной инфраструктуры любой страны. От их состояния во многом зависит величина транспортных издержек, скорость доставки грузов и удобство передвижения, а также экономическое развитие регионов и страны в целом.

За период с 2010 по 2019 гг. протяженность автомобильных дорог общего пользования в Российской Федерации увеличилась на 717,2 тыс. км, или на 86,9%, что позволило увеличить охват территории страны автотранспортным сообщением – плотность дорог общего пользования с твердым покрытием увеличилась с 39,0 до 63,6 км на 1 000 км² территории. Однако качество вводимых в эксплуатацию дорог общего пользования не пропорционально количеству. Протяженность дорог с твердым покрытием увеличилась всего на 424,5 тыс. км, или на 63,9%, что привело к снижению их удельного веса в общей протяженности дорог общего пользования с 80,6% в 2010 г. до 70,6% к 2019 г.

Расширение дорожной сети страны приводит к снижению грузонапряженности, что должно приводить к уменьшению расходов на ремонт дорожного полотна и повышению скорости и качества грузовых автоперевозок. Однако поскольку большая часть грузов перевозится автомобильным транспортом именно по дорогам с твердым покрытием, снижение нагрузки на такие дороги составило всего 15,7% против 26,1% при расчете на все дороги общего пользования.

Следует также отметить, что грузовые автоперевозки как сфера коммерческой деятельности (с количественной точки зрения, т. е. исходя из объемов грузов, перевозимых на коммерческой основе) практически не развиваются (таблица 4).

Таблица 4 – Перевозка грузов автомобильным транспортом на коммерческой основе в Российской Федерации за 2010–2019 гг.

Показатели	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Перевезено грузов автомобильным транспортом на коммерческой основе юридическими лицами (включая субъектов малого предпринимательства) и индивидуальными предпринимателями всех видов деятельности, млн т	1 569,2	1 654,6	1 693,0	1 690,7	1 616,5	1 538,0	1 546,5	1 602,1	1 630,7	1 525,9
Доля грузов, перевезенных на коммерческой основе автомобильным транспортом в общем объеме автомобильных перевозок грузов, %	30,0	29,2	29,0	30,0	29,9	30,5	30,1	29,4	29,4	26,6
Примечание – Источник [2].										

Объемы перевозки грузов автомобильным транспортом на коммерческой основе достаточно стабильны и не превышают трети от общего объема грузовых автоперевозок. Так, если в 2010 г. доля грузов, перевезенных на коммерческой основе, составляла 30% в общем объеме автомобильных перевозок грузов, то к концу 2019 г. она снизилась до 26,6%. Все остальное это перевозки грузов субъектами экономической деятельности для собственных нужд.

Согласно данным таблицы 5 дальность грузовых автоперевозок на коммерческой основе выше, чем для собственных нужд.

Таблица 5 – Дальность перевозки условной тонны груза автомобильным транспортом по Российской Федерации субъектами экономической деятельности за 2010–2019 гг.

Наименование показателя	2010	2015	2016	2017	2018	2019
Дальность перевозки 1 усл. т груза юридическими лицами (включая субъектов малого предпринимательства) и индивидуальными предпринимателями всех видов деятельности, всего, км	38,1	46,1	46,0	47,1	46,7	48,0
Дальность перевозки 1 усл. т груза на коммерческой основе всего юридическими лицами (включая субъектов малого предпринимательства) и индивидуальными предпринимателями всех видов деятельности, всего, км	59,3	78,0	79,6	82,9	85,0	99,5
Примечание – Рассчитано авторами согласно источникам [1; 2].						

Можно утверждать, что к перевозкам на коммерческой основе прибегают, когда необходимо перевезти груз на значительное расстояние. Более того, дальность перевозок на коммерческой основе быстро возрастает, за 10 лет она выросла почти в 1,68 раза, что практически соответствует росту протяженности дорог с твердым покрытием почти в 1,64 раза (см. таблицу 3). Таким образом, недостаток дорог с твердым покрытием становится важным ограничителем развития коммерческих грузоперевозок автомобильным транспортом.

Подытоживая вышесказанное, можно заключить, что несмотря на то, что почти 70% грузов в Российской Федерации перевозится автомобильным транспортом, дальность грузовых автоперевозок остается самой низкой из всех видов транспорта.

Развитие дорожной сети в целом приводит к снижению грузонапряженности автоперевозок, однако медленный рост сети дорог с твердым покрытием тормозит снижение грузонапряженности на дорогах данного типа. Одновременно это сдерживает развитие грузовых автоперевозок как сферы коммерческой деятельности.

Список использованной литературы

1. **О Транспортной** стратегии Российской Федерации на период до 2030 г. : распоряжение Правительства Рос. Федерации от 22 нояб. 2008 г. № 1734-р // КонсультантПлюс : Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2021.
2. **Сайт** Министерства транспорта Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://mintrans.gov.ru/>. – Дата доступа : 27.08.2021.
3. **Сайт** Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.gks.ru/>. – Дата доступа : 27.08.2021.

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ТРАНСПОРТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ СФЕРЫ ТОВАРНОГО ОБРАЩЕНИЯ

Принципиальное значение для повышения эффективности сферы товарного обращения имеет цифровая трансформация и инновационное развитие транспортных организаций. В статье определены предпосылки и основные направления инновационных преобразований и цифровизации деятельности транспортных организаций в Российской Федерации.

Digital transformation and innovative development of transport organizations are of fundamental importance for improving the efficiency of the sphere of commodity circulation. The article defines the prerequisites and main directions of innovative transformations and digitalization of the activities of transport organizations in the Russian Federation.

Ключевые слова: цифровая трансформация; инновационное развитие; транспортные организации.

Key words: digital transformation; innovative development; transport organizations.

Большое значение для повышения эффективности сферы товарного обращения в современных условиях имеет цифровая трансформация и инновационное развитие транспортных организаций, в частности железнодорожного транспорта.

В настоящий момент перед транспортной отраслью Российской Федерации стоит ряд вызовов:

- высокая аварийность ввиду человеческого фактора;
- неэффективность перевозочного процесса традиционными видами транспорта;
- низкая мобильность населения;
- высокая доля «серых» перевозок при оплате проезда наличными;
- низкий уровень использования транзитного потенциала Российской Федерации;
- низкая привлекательность транспортных коридоров Российской Федерации ввиду высокой транзакционной нагрузки (бумажные документы, контрольные процедуры, посредники);
- отсутствие возможности оперативного управления транспортным комплексом из единого центра в зависимости от ситуации;
- низкая информированность и скоординированность действий федеральных, региональных и местных органов власти, субъектов транспортной деятельности по вопросам обеспечения безопасности на транспорте (включая транспортную безопасность, кибербезопасность);
- отсутствие возможности мониторинга состояния объектов транспортной инфраструктуры на всех этапах жизненного цикла [1].

Цифровая трансформация (цифровизация) транспортной отрасли может помочь преодолеть перечисленные вызовы [2]. Однако существующая структура цифровых решений (ИТ-систем транспортной отрасли) обладает рядом проблем (недостатков):

- отсутствует стратегия развития инновационных видов транспорта (беспилотные автомобили (ВАТС), автономные морские и речные суда, беспилотные воздушные суда и др.) на федеральном уровне, включающая вопросы изменения нормативно-правового регулирования, разработки и тестирования беспилотных ТС, создания инфраструктуры для безопасной эксплуатации беспилотных ТС, разработки организационной модели (оператор инфраструктуры, центры управления трафиком и др.) и т. д.
- отсутствует интегрированное цифровое решение для мобильности пассажиров внутри регионов, по всей Российской Федерации – сервис построения оптимального маршрута поездки и применения единого цифрового инструмента оплаты проезда для разных видов транспорта с учетом времени перевозки и ее стоимости;
- отсутствует интегрированное цифровое решение для осуществления электронного документооборота при грузовых перевозках (в том числе международных) – система сквозного

обмена электронными перевозочными документами, в том числе на межгосударственном уровне, а также экосистема цифровых транспортных коридоров ЕАЭС;

– отсутствует цифровой инструмент контроля всей транспортной системы Российской Федерации из единого федерального центра – ситуационно-информационный центр Минтранса России и система моделирования транспортных потоков с применением технологий искусственного интеллекта и «big data»;

– отсутствует единое решение для обеспечения информационной безопасности на транспорте – единая защищенная цифровая среда оперативного взаимодействия;

– отсутствует цифровой инструмент контроля состояния объектов транспортной инфраструктуры (существующих и строящихся), включая предиктивную аналитику необходимости обслуживания и ремонта.

В настоящее время разработан Проект Транспортной стратегии Российской Федерации на период до 2035 г. [3]. В Стратегии описаны направления инновационного развития предприятий железнодорожного транспорта, которые в основном осуществляет холдинг «Российские железные дороги» (РЖД).

В общем виде выделяют 12 направлений инновационной деятельности холдинга, среди которых система управления перевозочным процессом в целом, инфраструктура, подвижной состав, высокоскоростное движение, спутниковые технологии и пр.

Несмотря на активную программную инновационную деятельность РЖД, до сих пор существуют факторы, которые сдерживают достижение поставленных целей в области инновационного развития отрасли (рисунок 1).

Факторы, сдерживающие достижение поставленных целей в области инновационного развития отрасли	На данный момент вагоноремонтные предприятия недостаточно укомплектованы оборотным запасом современных узлов и комплектующих для ремонта вагонов новой конструкции, включая инновационные
	Пока отсутствует широкая сеть сервисных депо, которые могут обслуживать инновационные вагоны
	Стоимость инновационных полувагонов с начала прошлого года выросла на 20%, типовых полувагонов – на 25%. Помимо высокой фондоемкости при покупке подвижного состава и длительных сроков его окупаемости, также отмечается значительный рост стоимости его содержания и обслуживания
	Несбалансированность тарифной системы приводит к ограничению конкуренции ОАО «РЖД» с другими видами транспорта
	Одной из проблем функционирования высокоскоростного движения является пересечение автомобильного и железнодорожного транспорта в одном уровне. Для обеспечения безопасности на переездах используются и шлагбаумы, и сигнализация, и даже устройства заграждения железнодорожного переезда. Однако наилучшим решением данной проблемы стал бы перевод железнодорожного и автомобильного движения на разные уровни, т. е. замена переездов на тоннели и путепроводы
	Многочисленные акты вмешательства в деятельность железнодорожного транспорта на участке высокоскоростного движения. В результате подобных действий наносится существенный материальный ущерб, подвергаются угрозе жизнь и здоровье пассажиров, работников железнодорожного транспорта
	Низкая реализация инновационного потенциала на уровне регионов

Рисунок 1 – Факторы, сдерживающие достижение поставленных целей в области инновационного развития отрасли

О внедрении digital-форматов крупнейшие компании Российской Федерации задумывались еще задолго до официального утверждения программы на государственном уровне [4]. Вектор развития ОАО «РЖД» четко сформулирован еще в 2016 г., когда была принята научно-технологическая концепция «Цифровая железная дорога» (далее – ЦЖД). Структура ЦЖД представлена на рисунке 2.

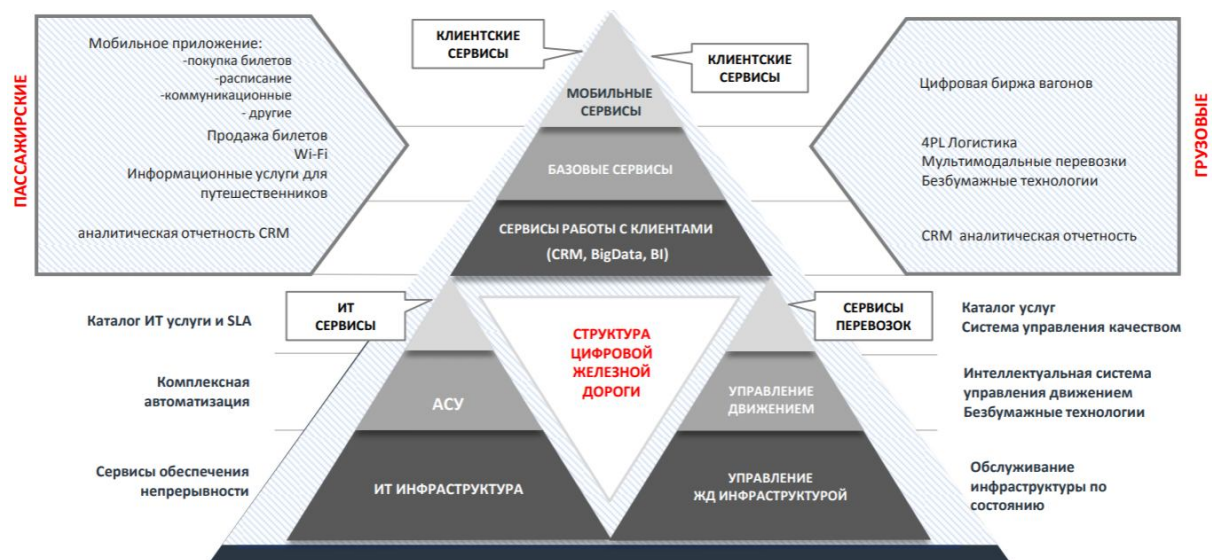


Рисунок 2 – Структура цифровой железной дороги ОАО «РЖД»

Ожидаемые эффекты от постепенного системного непрерывного становления ЦЖД следующие:

- расширение спектра услуг в мультимодальных перевозках приведет к привлечению дополнительной клиентуры;
- увеличение дохода за счет предоставления новых возможностей юридическим и физическим лицам;
- повсеместное освоение электронного документооборота, а также автоматизация различных процессов способствуют закономерному снижению расходов, а значит, и себестоимости предоставляемых компанией услуг;
- повышение клиентоориентированности компании (перевозки станут более гибкими и адресными) и пр.

Кроме положений о ЦЖД, существует так называемая «Белая книга» холдинга «Российские железные дороги», где раскрывается стратегия научно-технического развития на период до 2020 г. и перспективу 2025 г. Среди представленных в документе пунктов выделим следующие:

- увеличение объемов перевозок (грузовых – верхний предел 60%, пассажирских – 40%), в частности, увеличение в 3 раза транзитных;
- организация скоростного и высокоскоростного движения (6,9 тыс. км и 4,3 тыс. км соответственно);
- сокращение выброса веществ, загрязняющих окружающую среду (на 1 приведенный тонно-километр перевозок);
- выход на новый уровень организации перевозок по части качества и безопасности и пр.

Изначально разработка подобной стратегии была обоснована стремлением к ликвидации технологического отставания компании, затем – для дальнейшего становления эффективным владельцем инфраструктуры и крупнейшим перевозчиком. Как отмечается в документе, транспортный комплекс может стать «локомотивом» при организации новой экономической парадигмы России, однако для технологической, научной развитости «Российских железных дорог» необходимо повышать инвестиционную привлекательность отрасли. Подобное возможно реализовывать путем эффективного распоряжения имеющимися ресурсами, сокращения различного рода потерь (концепция бережливого производства), увеличения производительности труда и пр. Белая книга позволяет актуализировать тренд, научный, инновационно-цифровой, приносящий синергетический эффект.

Таким образом, ОАО «РЖД» активно производит комплексную трансформацию всего пространства холдинга, переходя на цифровые рельсы посредством инновационной деятельности, тем самым подтверждая статус ведущей эффективной компании Российской Федерации. Это залог успешного развития сферы товарного обращения, отвечающего всевозрастающим общественным потребностям.

Список использованной литературы

1. **Паспорт** стратегии цифровой трансформации транспортной отрасли Российской Федерации. – Режим доступа : <https://mintrans.gov.ru/documents/8/11374?type=>. – Дата доступа : 14.03.2021.
2. **Никонова, Я. И.** Разработка концепции цифровизации ОАО «РЖД» / Я. И. Никонова, М. А. Зубенок // Прорывные научные исследования: проблемы, закономерности, перспективы : сб. ст. XI Междунар. науч.-практ. конф. – Пенза, 2018. – С. 112–115.
3. **Транспортная** стратегия Российской Федерации на период до 2035 года (проект 14.08.2020 г.). – Режим доступа : <https://omorrss.ru/upload/files/Проект%20Транспортной%20стратегии%20на%20период%20до%202035%20г.pdf>. – Дата доступа : 14.03.2021.
4. **Готовность** к цифровой трансформации отрасли «Транспорт и логистика». Strategy Partners. Краткий отчет по результатам исследования [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа : https://lognews.ru/sites/default/files/2020-11/transport-i-logistika_cifrovaya-zrelost_issledovanie-strategy-partners_mincifry-rossii.pdf. – Дата доступа : 14.03.2021.

УДК 331.5

З. А. Капелюк (zkapelyuk@inbox.ru),
д-р экон. наук, профессор

С. Д. Капелюк (skapelyuk@bk.ru),
канд. экон. наук, доцент

Д. Е. Попова (neustroevadarja@mail.ru),
магистрант

*Сибирский университет потребительской кооперации
г. Новосибирск, Российская Федерация*

СЕЛЬСКИЙ РЫНОК ТРУДА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ: ОСОБЕННОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ¹

В статье представлено исследование рынка труда сельского населения Новосибирской области. Анализ проведен с использованием данных Новосибирскстата и Министерства труда и социальной политики Новосибирской области. В статье изучены особенности спроса и предложения рабочей силы на сельском рынке труда, структура занятости населения по видам деятельности. Сформулированы меры по поддержанию занятости населения и стабилизации сельского рынка труда.

The article presents a study of the labor market of the rural Novosibirsk Oblast population. The analysis uses data from Novosibirskstat and the Ministry of Labor and Social Policy of the Novosibirsk Oblast. The article studies the features of the labor demand and supply in the rural labor market, and the industry distribution employment. The article proposes procedures to maintain optimal employment and stabilize the rural labor market.

Ключевые слова: рынок труда; сельское население; занятость населения; Новосибирская область.

Key words: labor market; rural population; employment; Novosibirsk Oblast.

В современных условиях геополитической, экономической и социальной напряженности особо остро встает вопрос обеспечения занятости в России, так как село выполняет не только производственные, но и социально-культурные, демографические, природоохранные функции.

Основными приоритетами государственной политики для эффективной занятости в сельской местности является создание всех необходимых условий и обеспечение стабильности на сельском рынке труда.

Цель данной статьи – исследование показателей, характеризующих сельский рынок труда Новосибирской области, в настоящий момент и на перспективу.

Новосибирскую область нельзя в полной мере назвать урбанизированным регионом, так как в ней относительно немного городов. Из 490 муниципальных образований области – 5 городских округов, 30 муниципальных районов, 455 поселений (из них только 26 городских) [1]. Численность населения Новосибирской области в 2020 г. составила 2 798,2 тыс. чел., из них 581,8 тыс. чел., или 20,8%, – сельское население (рисунок 1).

¹ Исследование выполнено при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований и Правительства Новосибирской области в рамках научного проекта № 19-410-540003.

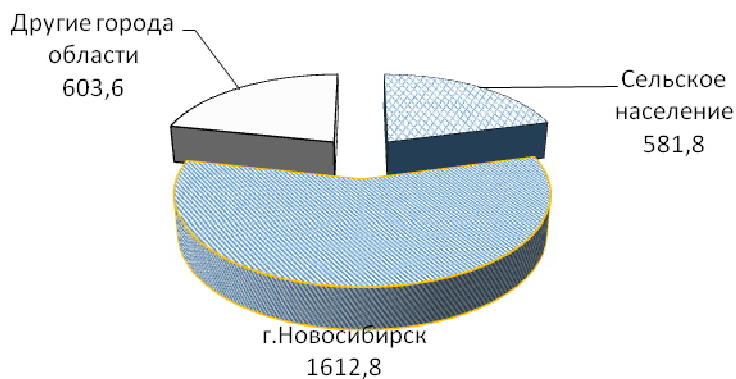


Рисунок 1 – Население Новосибирской области на 1 января 2021 г., тыс. чел.

Примечание – Источник [2].

Численность сельского населения Новосибирской области ежегодно сокращается (рисунок 2).

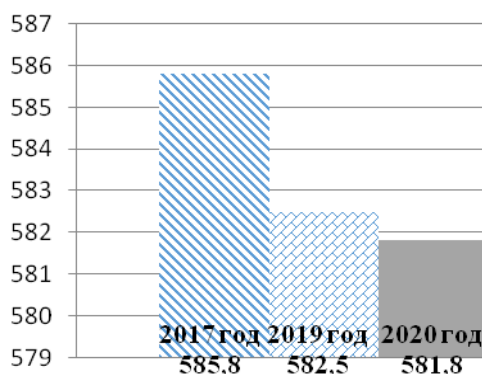


Рисунок 2 – Численность сельского населения Новосибирской области за 2017–2020 гг., тыс. чел.

Примечание – Источник [3].

На снижение численности населения в сельской местности повлиял демографический «провал» 90-х гг. прошлого столетия, снижение рождаемости и увеличение смертности, а также отток населения в административный центр Новосибирской области и другие регионы в поисках работы.

За исключением Новосибирска – крупного торгового и промышленного центра Сибири – регион является сельскохозяйственным. Примерно половину территории Новосибирской области занимают сельскохозяйственные угодья (пашни, сенокосы). Наиболее распространенные культуры – яровая и озимая пшеница, овес, рожь, горох, ячмень, гречиха, просо. Большие площади засеваются картофелем и другими овощами. Развито мясо-молочное животноводство, птицеводство, пчеловодство.

В агропромышленном комплексе Новосибирской области сосредоточен огромный потенциал, ведь он является важной составляющей экономики региона. Согласно данным базы предприятий и организаций Ruslana, на территории Новосибирской области функционирует более 3 тыс. организаций, основным видом деятельности которых является сельское хозяйство [4]. При этом основной объем производства сельскохозяйственной продукции приходится на крупные сельхозпредприятия. В 420 сельскохозяйственных организациях в 2020 г. произведено 67,7% общего объема производства. К малым формам хозяйствования в регионе, на которые приходятся оставшиеся 32,3%, относятся 35 сельскохозяйственных потребительских кооперативов, 2 067 крестьянских (фермерских) хозяйств, 389,3 тыс. личных подсобных хозяйств [5].

Большинство работодателей Новосибирской области сосредоточено в административном центре региона – г. Новосибирске. По состоянию на 1 января 2021 г., в службах занятости региона зарегистрировано 36 тыс. вакансий, из которых 25 тыс. предоставлено работодателями

Новосибирска и только 11 тыс. – работодателями других городов и сельских территорий области [6].

Уровень регистрируемой безработицы существенно колеблется по сельским и городским поселениям. Если в городах Новосибирской области показатель уровня безработицы составляет 1,7–2,5%, то в сельских муниципальных районах этот показатель варьируется от 2,7 до 6,5% [7].

В связи с более низким спросом заработная плата на сельском рынке труда значительно ниже, чем на городском. Так, по данным федерального портала «Работа в России» (trudvsem.ru), заработная плата в Новосибирской области по наиболее востребованным в сельской местности профессиям, таким как ветеринарный врач, главный механик, технолог, составляет 16–40 тыс. р., тогда как в г. Новосибирске специалисты, получившие образование, имеющие стаж работы, могут получать от 25 до 70 тыс. р. Поэтому они после прохождения профессионального обучения не спешат возвращаться в сельские районы Новосибирской области. По данным за 2020 г., средняя заработная плата в сельском хозяйстве региона составила 27,9 тыс. р. [8]. Это существенно ниже, чем среднемесячная заработная плата в регионе – 41,5 тыс. р. Низкий уровень заработной платы в сельской местности региона выступает одним из факторов миграционного оттока в городские поселения [9]. Заниженную заработную плату работодатели компенсируют социальным пакетом, а также готовностью нанимать специалистов без опыта работы [10].

Еще одной проблемой сельского рынка труда выступает его локализация, т. е. низкая плотность рабочих мест, вызванная территориальной разобщенностью населенных пунктов. В 21 из 30 районов Новосибирской области имеются сельские населенные пункты, располагающиеся на расстоянии более 60 км от районного центра [11]. Проблема рассредоточенности населенных пунктов усугубляется недостаточно развитой транспортной инфраструктурой. Это ограничивает трудовую мобильность сельских жителей, затрудняя поиск наиболее подходящей работы.

Значительную распространенность на сельском рынке труда региона получила неформальная занятость, т. е. занятость без официального трудоустройства. В 2018 г. более 20% сельских работников региона были неформально занятыми, при этом спецификой Новосибирской области является то, что для сельских женщин риски неформальной занятости выше, чем для сельских мужчин [12]. Занятые в неформальном секторе не имеют достаточной социальной защиты, на них не распространяются государственные гарантии занятости.

Поддержание занятости сельского населения, обеспечение мер по стабилизации рынка труда обуславливают необходимость государственного регулирования сферы труда и занятости. В Новосибирской области реализуется государственная программа «Содействие занятости населения» и комплекс мер, направленных на снижение уровня безработицы в регионе. В регионе продолжается реализация дополнительных мероприятий по поддержке занятости в 2020–2021 гг., в том числе по оказанию единовременной финансовой помощи потерявшим работу гражданам на организацию малого предпринимательства и самозанятости граждан, признанных в установленном порядке безработными.

Для регулирования ситуации на сельском рынке труда в Новосибирской области необходимо дальнейшее развитие программ поддержки сельских предпринимателей. Чтобы получить субсидию на развитие своего дела, гражданам надо пройти конкурсный отбор, в ходе которого представить и защитить свой бизнес-проект. Максимальная сумма субсидии составляет 200 тыс. р. Конкурсные отборы для будущих предпринимателей организуют центры занятости населения Новосибирской области.

В то же время принятые меры недостаточны для кардинального улучшения ситуации на сельском рынке труда. Необходимы дальнейшие инвестиции в развитие транспортной инфраструктуры, государственная поддержка как крупных, так и малых форм хозяйствования, поддержка альтернативных видов занятости на селе. Подобные меры будут способствовать развитию сельского рынка труда и обеспечат улучшение демографической ситуации в сельской местности.

Список использованной литературы

1. **Территориальное** развитие. Правительство Новосибирской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.nso.ru/page/2549>. – Дата доступа : 15.06.2021.

2. **Оценка** численности постоянного населения на 1 января 2020 г. и в среднем за 2019 г. [Электронный ресурс] / Росстат. – Режим доступа : <https://rosstat/docviewer.yandex.ru/view>. – Дата доступа : 15.06.2021.

3. **Оценка** численности постоянного населения на 1 января 2020 г. и в среднем за 2019 г. [Электронный ресурс] / Росстат. – Режим доступа : <https://rosstat/docviewer.yandex.ru/view>. – Дата доступа : 15.06.2021.

4. **Капелюк, З. А.** Сельский рынок труда Новосибирской области: состояние и проблемы развития / З. А. Капелюк, Т. О. Васильева // Экономика труда. – 2020. – Т. 7, № 5. – С. 457–470.

5. **Информация** об итогах работы агропромышленного комплекса Новосибирской области за 2020 год [Электронный ресурс] / М-во сел. хоз-ва Новосиб. обл. – Режим доступа : <https://mcs.nso.ru>. – Дата доступа : 26.06.2021.

6. **Динамика** потребности работодателей в работниках, заявленной в органы службы занятости населения [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://novosibirskstat.gks.ru>. – Дата доступа : 20.06.2021.

7. **Уровень** безработицы за июнь 2021 года [Электронный ресурс] / М-во труда и соц. политики Новосиб. обл. – Режим доступа : <http://mtr.nso.ru/news>. – Дата доступа : 20.06.2021.

8. **Информация** об итогах работы агропромышленного комплекса Новосибирской области за 2020 год [Электронный ресурс] / М-во сел. хоз-ва Новосиб. обл. – Режим доступа : <https://mcs.nso.ru>. – Дата доступа : 26.06.2021.

9. **Капелюк, З. А.** Проблемы и факторы формирования и использования человеческого капитала в сельскохозяйственном секторе экономики Новосибирской области / З. А. Капелюк, Ю. В. Мейкшан // Вестн. Сибир. ун-та потребит. кооп. – 2019. – № 4. – С. 34–39.

10. **Лищук, Е. Н.** О востребованности бухгалтеров на сельском рынке труда: реалии, причины, последствия / Е. Н. Лищук, С. Д. Капелюк, О. А. Чистякова // Вестн. НГИЭИ. – 2020. – № 6 (109). – С. 88–100.

11. **Москвина, О. В.** Сельский рынок труда Новосибирской области: особенности, основные проблемы и перспективы их решения / О. В. Москвина // Спрос и предложение на рынке труда и рынке образовательных услуг в регионах России : сб. докл. по материалам III Всерос. науч.-практ. интернет-конф., Петрозаводск, 25–26 окт. 2006 г. – Петрозаводск, 2006. – Кн. II. – С. 102–110.

12. **Капелюк, С. Д.** Гендерные различия неформальной занятости на сельском рынке труда Сибири / С. Д. Капелюк, Е. С. Григорчикова // Актуал. направления теории и практики бухгалтер. учета, экон. анализа и аудита. – Новосибирск, 2019. – С. 521–526.

ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛЯ В РОССИИ: СОСТОЯНИЕ, ПЕРСПЕКТИВЫ, НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ

В статье рассмотрены особенности интернет-торговли, проанализированы ее основные показатели, приведены факты, определяющие высокую инвестиционную привлекательность создания интернет-магазинов, а также возможные режимы налогообложения.

The article discusses the features of online trade, analyzes its main characteristics, facts corresponding to the investment attractiveness of creating online stores and describes possible taxation regimes.

Ключевые слова: интернет-торговля (электронная торговля); интернет-магазин; онлайн-сервисы; налогообложение.

Key words: e-commerce; online store; online services; taxation.

Эпидемиологическая обстановка, связанная с угрозой распространения новой коронавирусной инфекции, повлекла за собой ряд существенных экономических преобразований и привела к ускоренной цифровизации практически всех сфер общественной жизни. Бизнес-сообщество было вынуждено закрыть торговые залы, приостановить офлайн-взаимодействие с покупателями и начать форсированную переориентацию своего бизнеса на новый удаленный формат, тем самым запустив энергетическое движение в сторону развития e-commerce.

Сегодня e-commerce, или интернет-торговля, определяется как финансовые и торговые операции, осуществляемые с помощью сети «Интернет», а также как особая форма бизнес-процессов, связанных с проведением транзакций. Интернет-торговля включает в себя покупку или продажу товаров и услуг через онлайн-сервисы и платформы, мобильную коммерцию, интернет-маркетинг и электронные переводы средств. К категориям e-commerce относят следующую классификацию основных систем в зависимости от субъектов, осуществляющих коммерческую деятельность в сети «Интернет»: B2B-система (бизнес бизнесу), определяющая интернет-торговлю между коммерческими организациями; B2C (бизнес потребителю), которая реализует торговое взаимодействие конечных потребителей товаров с организацией; C2C (потребитель потребителю) – данный формат предусматривает взаимодействие физических лиц посредством специализированных площадок без посредников; B2G (бизнес государству) – коммерческие отношения, связанные с тендерами и сервисами госзакупок.

Поскольку проведение коммерческих сделок в сети «Интернет» предполагает организацию специализированных ресурсов, обеспечивающих возможность удаленного взаимодействия продавцов и покупателей, выделяют несколько площадок e-commerce, таких как интернет-магазины, сервисы объявлений, скидочные сайты, интернет-аукционы, системы онлайн-платежей.

По данным исследовательского агентства «Data Insight», объем рынка e-commerce в России за 2020 г. составил 2,7 трлн р., полученных с 830 млн заказов, за три квартала 2020 г. было доставлено 601 млн отправок, что на 27% больше, чем за весь 2019 г. [1]. К факторам, повлиявшим на бурное развитие интернет-торговли в период пандемии, можно отнести значительный приток новых покупателей, поскольку из-за вынужденной изоляции удаленной занятости покупки в Интернете стали наиболее удобным и безопасным способом потребления, кроме того, услугами онлайн-ретейлеров начали пользоваться представители старшего поколения: по данным исследования КPMG, численность потребителей данной возрастной категории практически сравнялась с молодыми покупателями. Смена привычного образа жизни также оказала влияние на рост e-commerce и проявилась в том, что после самоизоляции потребители во многих случаях продолжают предпочитать онлайн-покупки вместо походов в многолюдные торговые центры из-за возможности сравнения различных категорий товаров и выбора наиболее вы-

годных предложений, огромного количества спецпредложений и скидок, широкого ассортимента и быстрой доставки.

Лидерами в сегменте e-commerce стали онлайн-сервисы аптечного ассортимента с объемом рынка 131 млрд р., онлайн-площадки крупных универсальных маркетплейсов, по итогам 2020 г. объем рынка в данном сегменте превысил 721 млрд р., а также интернет-магазины и сервисы доставки продуктов питания, объем рынка которых в 2020 г. составил 130 млрд р., а количество заказов превысило отметку в 69 млн со средним чеком 1 880 р.

В рамках настоящей статьи рассмотрен статистический бюллетень eGrosery в России, опубликованный исследовательским агентством «Data Insight» по итогам первого полугодия 2021 г. Статистика сектора приводилась агентством по 43 магазинам продуктов питания, включая 39 интернет-магазинов категории eGrosery, входящих в 1000 крупнейших по количеству онлайн-заказов российских интернет-магазинов, 2 агрегаторам готовой еды – Delivery-club.ru и Eda.yandex.ru и 2 крупнейшим универсальным маркетплейсам – Wildberries.ru и Ozon.ru [1].

По итогам первого полугодия 2021 г. в интернет-магазинах продуктов питания, входящих в ТОП-1000, было оформлено более 118 млн заказов на общую сумму 149 млрд р., средний чек составил 1 260 р. По сравнению с первым полугодием 2020 г. количество онлайн-заказов в интернет-магазинах продуктов питания в первом полугодии 2021 г. возросло на 268%, рост суммы заказов возрос на 174%, однако средний чек несколько уменьшился, изменение составило 26%.

Доля интернет-магазинов продуктов питания в сегменте e-commerce составила 18% от всех онлайн-заказов 1000 крупнейших магазинов. Уровень конверсии в сегменте интернет-магазинов продуктов питания составил 29,5%, определяя, что на 100 посещений интернет-сайтов магазинов приходится 29,5 заказов.

Лидером e-commerce среди интернет-магазинов продуктов питания по итогам первого полугодия 2021 г. стал Vkusvill.ru., его доля по объему онлайн-продаж продуктов составила 14%. В топ ключевых игроков рынка e-commerce среди интернет-магазинов и онлайн-сервисов продуктов питания входят такие сети, как СберМаркет, Самокат, Яндекс Лавка, DeliveryClub, Ozon, Пятерочка, Доставка.

По результатам исследования «Data Insight» из 43 интернет-магазинов продуктов питания 88% являются акционерными обществами или обществами с ограниченной ответственностью, 12% принадлежат индивидуальным предпринимателям. Большинство интернет-сервисов и онлайн-магазинов зарегистрированы в Москве и Московской области, на эти регионы приходится 70% регистраций, 12% занимают интернет-магазины, зарегистрированные в Санкт-Петербурге и нестоличных регионах европейской части России, 7% приходится на Урал и азиатскую часть Российской Федерации.

К наиболее распространенным способам доставки среди интернет-магазинов относятся курьерская доставка, которую используют 100% участвовавших в исследовании интернет-сервисов и магазинов, система ПВЗ (пунктов выдачи заказов), предусматривающая самовывоз из неавтоматизированных пунктов выдачи, включая оффлайн-магазины компаний. Данным способом пользуются 53% интернет-магазинов, почта России. За услугами к данной службе обращаются 26% магазинов, 23% интернет-магазинов используют локеры или постаматы – оснащенные ящики и секции для доставки заказов [1].

Рынок e-commerce является высококонкурентным рынком, особенно в сегменте интернет-торговли продуктами питания, поскольку именно данная категория относится к товарам первой необходимости и пользуется повышенным спросом каждый день. В связи с данным обстоятельством компании вынуждены проводить ежедневный мониторинг активности и посещаемости сайтов интернет-магазинов. К основным маркетинговым сервисам, пользующимся спросом со стороны интернет-магазинов, относятся статистика и аналитика, предоставляемая на таких платформах как Яндекс.Метрика, Google Analytics, также компании проводят коллтрекинг – специальный метод учета офлайн-конверсий в интернет-маркетинге, позволяющий связать количество звонков и посещений сайтов с эффективностью рекламного канала, в свою очередь более 90% интернет-магазинов пользуются отслеживанием трафика и поведения клиентов на сайтах [1]. Помимо аналитического контроллинга, 72% интернет-магазинов используют рекламные сети для размещения своей рекламы на страницах других участников рекламных сетей, 65% обращаются к помощи рекламных сервисов для настройки управления рекламой и персонализации сайтов интернет-магазинов, а 33% используют сервисы обратной связи посредством онлайн и email-коммуникации, сервисов обратных звонков для мониторинга онлайн-обслуживания.

В рейтинге интернет-магазинов продуктов питания лидирующими стали мобильные приложения таких магазинов, как Самокат, Яндекс.Лавка и Деликатеска. По количеству новых установок приложение Самокат опережает все другие приложения, для которых основным функционалом является онлайн-заказ продуктов питания, и даже некоторые приложения с более широким позиционированием, например Яндекс.Еду.

По итогам 2020 г. рынок интернет-торговли сформировал 80 млрд р. «дополнительных поступлений в российский бюджет в виде налоговых отчислений (без учета НДС)» и около 2 млрд р. в виде таможенных платежей [2].

Приведенные факты определяют высокую инвестиционную привлекательность создания интернет-магазинов, особенно в условиях нестабильной эпидемиологической ситуации, которая в 2020–2021 гг. оказала существенное влияние на рост сегмента e-commerce.

Создание интернет-магазина сегодня можно назвать одним из самых простых способов запуска бизнеса. Во-первых, легкость в открытии интернет-магазина заключается в отсутствии высоких стартовых вложений, поскольку продвигать товар на рынок можно с помощью любой бюджетной платформы для создания сайтов и контента, а для стабильной работы интернет-ресурсов впоследствии потребуется только домен и хостинг, затраты на которые крайне малы в сравнении с расходами на содержание офлайн-магазина. Кроме того, по статистике скорость запуска интернет-магазина с нуля составляет 1–2 месяца, что позволяет существенно сэкономить время на техническом оснащении торговых и складских помещений на начальном этапе и посвятить его наполнению товарного ассортимента и контенту. Во-вторых, e-commerce позволяет охватить широкую целевую аудиторию независимо от места базирования производства, тем самым, не ограничиваясь городом присутствия. В-третьих, онлайн-магазины работают автономно, без перерывов, выходных и праздников, что позволяет принимать заказы круглосуточно, что в свою очередь намного эффективнее для продавцов, в отличие от штатной работы офлайн-магазинов.

В процессе создания интернет-магазина первоочередной задачей является выбор организационно-правовой формы. Наиболее привлекательными в сегменте e-commerce будет регистрация интернет-магазина в форме ООО (общества с ограниченной ответственностью) для юридического лица или ИП (индивидуального предпринимателя), а физическому лицу предпочтительна регистрация в качестве самозанятого, поскольку именно данная правовая форма позволит реализовывать коммерческую деятельность без ведения отчетности, онлайн-кассы, а также освободит от визитов в налоговую службу [3]. Однако следует иметь в виду, что статус самозанятого в данном случае накладывает некоторое ограничение на доход владельца бизнеса в размере 2,4 млн р. в год.

На втором этапе необходимо определиться с налоговым режимом, выбор в пользу которого должен учитывать форму ведения бизнеса, примерную сумму налоговой базы, сложность отчетности, а также сферу деятельности, на которой интернет-магазин планирует специализироваться.

К возможностям выбора режима налогообложения для ИП можно отнести ОСНО, НПД или УСН в двух вариациях: «Доходы» – 6% доходов и «Доходы минус расходы» – 15% разницы между доходами и расходами. Переход на второй вариант УСН будет наиболее выгоден в том случае, если расходы интернет-магазина будут превышать 60% доходов. Для компаний, планирующих открытие бизнеса в сегменте e-commerce и организованных в правовой форме ООО, подходят такие режимы, как ОСНО и УСН. Если не выбран специальный режим, ОСНО будет применяться по умолчанию, эта система налогообложения подходит для всех сфер деятельности и позволяет открывать филиалы, однако налоговые платежи будут больше, чем на спецрежимах [3].

Физические лица, работающие как самозанятые, в соответствии с законодательством обязаны выплачивать налог на профессиональный доход в размере 4% дохода от работы с физическими лицами или 6% при работе с организациями и ИП. Однако, несмотря на действительно привлекательные условия при выборе этой правовой формы, следует обратить внимание на то, что этот налоговый статус получить могут не все желающие, поскольку он не распространяется на ведение деятельности по перепродаже товаров и имущественных прав, предпринимательскую деятельность с наймом сотрудников, торговлю подакцизными товарами, требующими маркировки, работу по комиссионным, агентским соглашениям, услуги доставки, кроме случаев наличия кассы и выдачи клиенту чека за доставленный товар.

На третьем этапе предстоит регистрация бизнеса в уполномоченных органах – ИФНС, подать документы можно на сайте ФНС или портале госуслуг, самозанятые могут зарегистри-

роваться дистанционно через личный кабинет на сайте ФНС, через приложение «Мой налог», портале госуслуги или через уполномоченные банки. К обязательному перечню документов при регистрации ООО относятся заявление, устав, решение о создании, квитанция об оплате госпошлины при подаче в бумажном виде, а также заявление о выборе специального налогового режима, для физических лиц – ИП и самозанятых, регистрирующих бизнес, потребуется только паспорт, ИНН и СНИЛС [3].

Четвертый этап предусматривает регистрацию домена для сайта и подачу заявки на регистрацию на сайте регистратора. Также дополнительно необходимо зарегистрировать товарный знак интернет-магазина, поскольку регистрация домена не регламентирует никаких прав на выбранное вами имя.

Учитывая то обстоятельство, что клиенты, оформляя заказ на сайте, будут вносить свои персональные данные, необходимо зарегистрироваться в реестре операторов персональных данных для того, чтобы передача сведений была законной. Все отношения, возникающие между продавцом интернет-магазина и пользователями, должны регулироваться пользовательским соглашением, в котором следует отразить сведения о способах защиты прав на ваш сайт, информацию о рассылках рекламы, дополнительные уведомления, ответственность владельца бизнеса перед покупателями и порядок урегулирования возможных споров [3]. С пользовательским соглашением, как правило, объединяют публичную оферту. Это условия и порядок заключения договора купли-продажи товара между клиентом и интернет-магазином. Документ составляется так, чтобы защищать интересы магазина и не нарушать права потребителей.

Для того чтобы интернет-магазин мог законно принимать платежи от клиентов, необходимо открыть расчетный счет в банке. В свою очередь, для расчетов при дистанционной торговле ООО и ИП должны применять онлайн-кассу, самозанятым она не требуется. К возможным способам оплаты клиентам интернет-магазинов могут быть представлены такие способы, как электронный кошелек, оплата по карте на сайте, оплата картой или наличными при получении, банковским переводом или оплата по QR-коду.

Одним из важных моментов является необходимость регистрации в Фонде социального страхования, в частности ИП необходимо встать на учет в качестве страхователя в течение 30 дней после оформления первого сотрудника, а для бизнеса в правовой форме ООО отдельной постановки на учет не требуется, поскольку она происходит на этапе регистрации юридического лица [3].

Договор между продавцом и покупателем считается заключенным при получении заказа от покупателя или чека от продавца. Публичная оферта защищает интересы владельца интернет-магазина. Также в документе можно прописать условия доставки [3], в частности указать, какая служба осуществляет доставку и как, сколько стоят ее услуги, кто их оплачивает, что делать при отказе от товаров, а также при обнаружении дефектов.

Непосредственный прием оплаты онлайн в интернет-магазине будет являться подтверждением заключения договора купли-продажи, однако интернет-магазин может выступать виртуальной витриной для оформления предзаказа с последующим самовывозом.

Создать интернет-магазин сегодня действительно выгодно и просто, поскольку благодаря возможностям упрощенно-дистанционной процедуры регистрации бизнеса и легкости в создании необходимых условий для правомерной работы сайта с учетом всех законодательных требований можно в кратчайшие сроки запустить свой бизнес в сегменте e-commerce.

Как справедливо отметил А. Вининг, «...будущее электронной розничной торговли носит глобальный характер. Мы наблюдаем высокий рост доверия к онлайн-покупкам во всем мире, а в сильно развитых странах еще и поддержку электронной коммерции со стороны государства, и те правительства, которые идут на эти шаги, поступают мудро и правильно – Интернет становится неотъемлемой частью экономики любой страны и с этим необходимо считаться» [4].

Нельзя не согласиться с мнением специалиста, так как российское законодательство по сравнению с законодательством ряда других стран, в которых для электронной коммерции установлены специальные правила регулирования и налогообложения, не предусматривает таких норм. В России электронная торговля регламентируется теми же нормативными правовыми актами, что и другие виды торговли.

В заключение следует отметить, что на сегодня проблема регулирования дистанционной торговли не решена. По нашему мнению, следует принять соответствующие нормативные правовые акты, разработать государственные программы, которые дадут возможность российским компаниям стать полноправными участниками электронного рынка, выбрать оптимальный способ учета доходов и расходов при формировании налогооблагаемой базы.

Список использованной литературы

1. **Онлайн-рынок** продуктов питания 1 полугодие 2021 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://datainsight.ru/sites/default/files/DI_Food_2021H1_Public.pdf. – Дата доступа : 14.03.2021.
2. **В России** рынок интернет-торговли вырос на 44% [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://iz.ru/1146788/2021-04-05/v-rossii-gynok-internet-torgovli-vyros-na-44>. – Дата доступа : 14.03.2021.
3. **Как** открыть интернет-магазин и запустить продажи. Пошаговый план [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://www.sberbank.ru/ru/s_m_business/pro_business/kak-otkryt-internet-magazin-s-nulya-i-zapustit-prodazhi/. – Дата доступа : 14.03.2021.
4. **Weening, A.** E-commerce [Electronic resource] / A. Weening. – Mode of access : <http://www.imrg.org>. – Date of access : 14.03.2021.

УДК 005.32:331.101.3:640.45

Н. И. Курнос (natalik200@ukr.net),

канд. экон. наук, ассистент

Полтавский университет экономики и торговли
г. Полтава, Украина

МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА КАК ОСНОВНОЙ ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КЕЙТЕРИНГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье указана важность мотивации персонала для кейтеринговых предприятий. Рассмотрены теории мотивации, которые наиболее приемлемы для предприятий кейтерингового бизнеса. Охарактеризованы основные виды мотивации в сфере ресторанного бизнеса. Предложено разработать мотивационные пакеты для персонала кейтеринговых предприятий, учитывая мотивационные факторы и функции каждого работника.

The article indicates the importance of staff motivation for catering enterprises. The theories of motivation, which are most acceptable for catering enterprises, are considered. The main types of motivation in the field of restaurant business are characterized. It was proposed to develop motivational packages for the personnel of catering enterprises, taking into account the motivational factors and functions of each employee.

Ключевые слова: факторы мотивации; мотивационный пакет; персонал; функции персонала; кейтеринг.

Key words: motivation factors; motivation package; personnel; personnel functions; catering.

В условиях всемирной пандемии коронавируса увеличивается роль предприятий ресторанного бизнеса, которые предоставляют кейтеринговые услуги. Работа традиционных предприятий ресторанного бизнеса в современных условиях очень часто ограничена карантинными требованиями. Благодаря этому фактору спрос на кейтеринговые услуги начинает расти, растет конкуренция на этом сегменте рынка. Так, в 2020 г. в г. Киеве (Украина) спрос на кейтеринговые услуги вырос в марте по сравнению с февралем на 19,2%, а по сравнению с январем – на 33,7%. При этом, по данным компании «Pro-consulting», спрос на доставку еды из супермаркетов в этот же период вырос на 600% [1].

Тем не менее, предприятиям ресторанного бизнеса очень сложно перестроиться работать на доставку еды. Кейтеринг – это вид бизнеса, который отличается от ресторанного бизнеса, и предприятиям, которые не предоставляли кейтеринговых услуг, очень сложно перестроиться на их предоставление. Растет роль кейтеринговых предприятий, для которых кейтеринг есть один из основных видов деятельности. Такие предприятия имеют соответствующее оборудование для транспортировки блюд и напитков, соответствующую мебель и посуду, налаженный технологический процесс осуществления кейтеринговых услуг, специально подготовленный персонал.

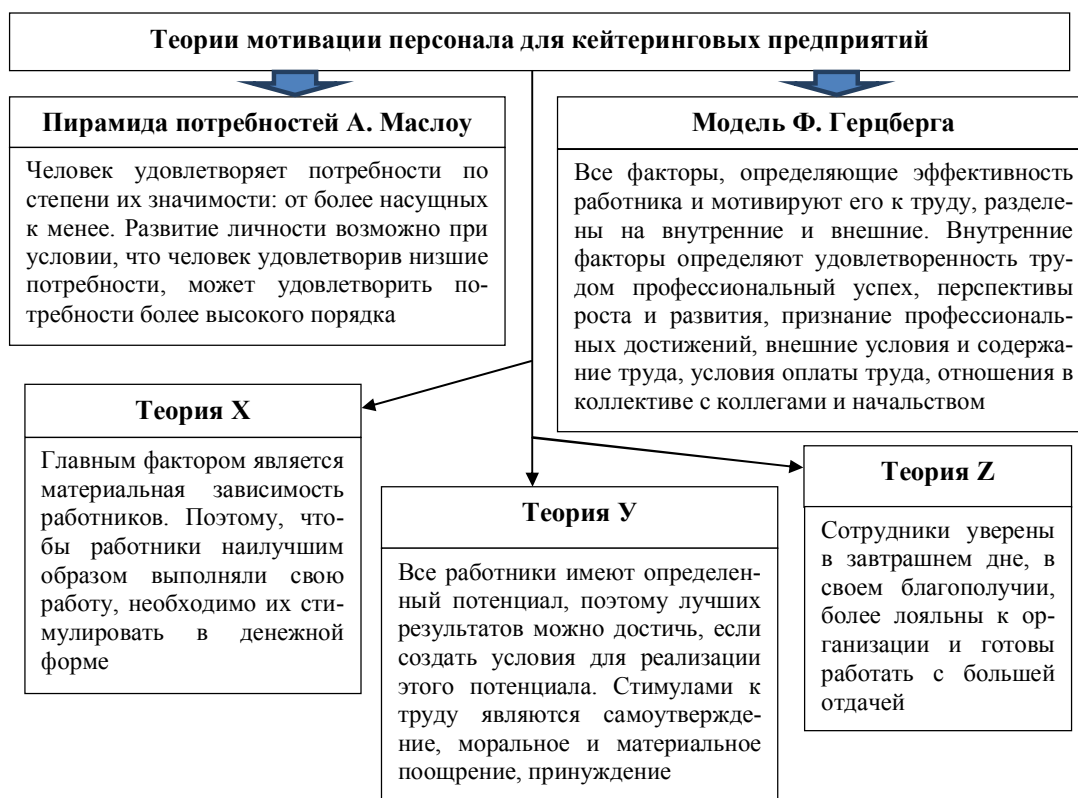
С увеличением количества кейтеринговых организаций на рынке Украины возникает необходимость в обеспечении их конкурентоспособности и эффективной деятельности. Одним из факторов эффективного функционирования кейтеринговых организаций может быть мотивация персонала.

По утверждению А. П. Егоршина, хорошо мотивированный персонал является ключом к эффективной деятельности любой организации. Однако для сферы услуг персонал является не только непосредственными работниками и представителями организации, но и составной

частью самой услуги. Если персонал недостаточно мотивирован выполнять свою работу качественно и продуктивно, то и имидж предприятия на рынке существенно падает [2].

Мотивация – это стимул, который побуждает человека выполнить определенное действие. Такое понимание заложено в основе различных мотивационных систем, применяемых в современном бизнесе и стимулирующих персонал к увеличению результативности труда и повышению прибыли фирмы. Сегодня известно более 300 теорий мотивации. На наш взгляд, применительно к кейтеринговым предприятиям наиболее полно и точно отражают факторы мотивации теории «Х», «В», «Z», пирамида потребностей А. Маслоу, модель Ф. Герцберга (рисунок).

Содержание теорий мотивации персонала для кейтеринговых предприятий



Предложенные теории мотивации, на наш взгляд, наиболее точно объясняют мотивацию персонала с точки зрения человеческих ресурсов.

По мнению И. А. Никитиной, доминирующим фактором эффективной деятельности любой организации есть мотивация, она напрямую влияет на результаты работы. Мотивированные работники будут довольны своей работой и выполняют ее хорошо. Недостаток мотивации выражается в различных нарушениях трудовой дисциплины: увеличение прогулов и личных разговоров во время работы, медленное выполнение своих прямых рабочих обязанностей. Кроме всего прочего, у сотрудников не появляется желания брать на себя ответственность. Очень часто руководители недооценивают важность системы мотивации персонала. Во многих организациях она отсутствует вовсе. Задача любого руководителя состоит в создании правильной системы мотивации. Для ее создания необходимы не только знание профессиональных качеств своих подчиненных, но и понимание их желаний, нужд и стремлений [3].

Для эффективной работы кейтеринговых организаций очень важно правильно подобрать мотивацию для персонала, необходимо учесть, что мотивация очень важна для работников на всех уровнях организационной структуры. Только при таком условии потребители смогут получить качественную услугу и захотят прийти к вам снова. При этом персонал сможет не только квалифицированно выполнять свою работу, но и выработать в себе качества гостеприимства, что очень важно при предоставлении кейтеринговых услуг.

Мотивировать персонал кейтеринговых организаций необходимо исходя из функций, которые он выполняет, т. е. для каждого работника, который задействован в предоставлении кейтеринговой услуги, необходимо разработать мотивационный пакет.

Работник в соответствии с занимаемой им должностью (официант, повар или банкетный менеджер) имеет специфику своей работы. Мотивы для каждой должностной единицы будут разными.

При организации и проведении каждого выездного мероприятия по персоналу формируется рабочая группа, в которую входят:

- менеджер по продажам (администратор);
- банкетный менеджер;
- старший повар;
- технический менеджер;
- старший официант.

В нижеприведенной таблице указаны функции работников кейтеринговой организации.

Функции работников кейтеринговой организации в зависимости от их должностей

Перечень должностей	Функции
Менеджер по продажам	Отвечает за процесс привлечения клиентов, разрабатывает стандартные пакеты предложений услуг, ищет заказчиков, заключает договоры на услуги
Банкетный менеджер	Отвечает за весь процесс в целом, руководит работой обслуживающего персонала, взаимодействует с представителем заказчика по всем вопросам: относительно процесса обслуживания, регламента подачи блюд и др.
Старший повар	Руководит работой поваров и отвечает за сервировку столов согласно регламента обслуживания
Технический менеджер	Организовывает погрузочно-разгрузочные работы на этапе заезда и выезда, несет ответственность за оборудование
Старший официант	Руководит работой официантов

Каждый работник выполняет функции, которые отличаются друг от друга и имеют свою специфику. Поэтому для разработки мотивационных пакетов необходимо подобрать мотивы, соответствующие для работников избранных категорий.

Совершенствование системы стимулирования персонала организаций сочетается с разработкой оптимальной системы мотивации работников, которая имеет индивидуальный характер для каждой организации в силу отраслевой специфики и специфики функционирования.

Специфику структур мотивационных систем организаций различных отраслей определяют следующие факторы:

- Характер производственного (технологического и трудового) процесса, который обуславливает требования к персоналу отрасли. Разновидность работ и функциональных обязанностей определяют психофизиологические характеристики работников (включая тип мотивации), способных выполнять данную работу.

- Существующие рыночные условия. Возможности предприятия в использовании различных методов и систем мотивации разная и зависит от спроса и предложения на продукцию и услуги, изготавливаемых и услуг.

- Созданная практика формирования систем мотивации в организациях отрасли [4].

В процессе труда работники кейтеринговых организаций участвуют в процессах производства, реализации продукции и организации потребления продуктов питания. Основная часть работников (повара, кондитеры, пекари и другие работники производства) занята непосредственно переработкой или доработкой продуктов, создает новую стоимость и потребительскую стоимость в виде блюд и кулинарных изделий. Результатом труда работников организаций ресторанного хозяйства, связанных с процессом реализации и организации потребления готовой кулинарной продукции и покупных товаров, является не создание новых материальных благ, а услуги по реализации и организации потребления уже созданных материальных ценностей, а также услуги по организации отдыха и досуга посетителей. Таким образом в организациях ресторанного хозяйства происходит органическое сочетание продуктивной и непродуктивной работы. Организациям этого типа присущ значительный объем трудовых операций, которые непосредственно связаны с обслуживанием потребителей и требуют прямого контакта с ними, которые трудно поддаются механизации и автоматизации, обуславливают высокую долю затрат живого труда.

Для организаций ресторанного хозяйства характерны различные виды мотиваций, они могут быть как материальной, так и не материальной формы. Рассмотрим основные виды мотиваций, которые чаще всего применяют в организациях ресторанного хозяйства.

В организациях ресторанного хозяйства США основными методами стимулирования труда являются:

- повышение заработной платы работникам в зависимости от их квалификационного уровня;
- вознаграждения за качественно выполненную работу;
- надбавки за соблюдение трудовой дисциплины;
- создание для работников компании «центров здоровья» с соответствующим оборудованием;
- предоставление финансовой помощи лицам, имеющим детей-инвалидов;
- предоставление работникам больничных услуг;
- премии менеджерам организаций при условии, что их трудом довольны подрядные сотрудники и пр. [5].

Таким образом, при разработке мотивационных пакетов для персонала кейтеринговых организаций необходимо прежде всего четко понимать функции каждого работника, изучить его потребности и, исходя из этих факторов, разрабатывать пакеты, а также изучить опыт мотивации других организаций этого вида бизнеса.

Список использованной литературы

1. **Исследования** и обзоры. Доставка еды не оправдала ожиданий рестораторов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://78.com.ua/articles/_editor/article__15451.html. – Дата доступа : 14.03.2021.
2. **Егоршин, А. П.** Мотивация трудовой деятельности : учеб. пособие / А. П. Егоршин. – 2-е изд., перераб. и доп. – М., 2016.
3. **Никитина, И. А.** Мотивация персонала как основной фактор повышения эффективности деятельности предприятия / И. А. Никитина // Науч. вестн. ЮИМ. – 2016. – № 4. – С. 32–33.
4. **Тужилкіна, О. В.** Оптимізаційне забезпечення ефективної мотивації праці в контексті підвищення якості трудового життя / О. В. Тужилкіна // Соц.-трудові відносини: теорія та практика. – 2014. – № 1. – С. 266–271.
5. **Шаповалова, І. В.** Мотивація персоналу на підприємстві ресторанного господарства в умовах кризи [Електронний ресурс] / І. В. Шаповалова, А. Ю. Дзюнич. – Режим доступу : http://tourlib.net/statti_ukr/shapovalova.htm. – Дата доступу : 14.03.2021.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ В ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В статье предложена система показателей рентабельности организации с основным видом деятельности – торговля. Таковой организацией является организация потребительской кооперации. Система отражает обобщающие показатели рентабельности, а также показатели рентабельности объемов, результатов, экономических ресурсов и затрат деятельности.

Profitability ratio system of organization with core trade business was proposed in the article. Organization of consumer cooperatives is such an organization. The system represents presumptive profitability ratio, as well as profitability ratio of volume, results, economic recourses and activity expenses.

Ключевые слова: прибыль; рентабельность; система показателей; торговая деятельность; эффективность продаж; экономический анализ; потребительская кооперация.

Key words: profit; profitability; ratio system; trade business; sales efficiency; economic analysis; consumer cooperation.

В современных условиях инновационной экономики Республики Беларусь и в соответствии с Концепцией развития потребительской кооперации на 2021–2025 гг. значение прибыли для организаций потребительской кооперации возрастает, так как от прибыли в первую очередь зависит эффективность их деятельности и успех на рынке [1].

К экономической оценке рентабельности организаций обращались практически все белорусские и российские ученые, исследующие проблемы экономического анализа в торговле. Среди них А. М. Фридман, Н. П. Писаренко, К. А. Раицкий, С. Н. Лебедева, Г. Г. Иванов, И. А. Бланк, А. А. Кудрявцев, Л. И. Кравченко, В. И. Иваницкий, Г. В. Савицкая и др. Однако отдельные аспекты, отражающие специфику торговой деятельности потребительской кооперации, предложенные в статье, не нашли должного отражения в трудах вышеуказанных ученых, что делает ее актуальной.

В условиях инновационной экономики повышается значимость рентабельности как на микро-, так и на макроуровне, так как рост рентабельности для конкретной организации означает укрепление ее финансового положения, возможность улучшения материального стимулирования работников, претворение в жизнь стратегии организации, а также интерес для потенциальных инвесторов. Для государства в целом рост рентабельности его отраслей и отдельных организаций означает экономический рост, предпосылки улучшения уровня жизни, экономическую стабильность в обществе, а также увеличение поступлений налогов в бюджет.

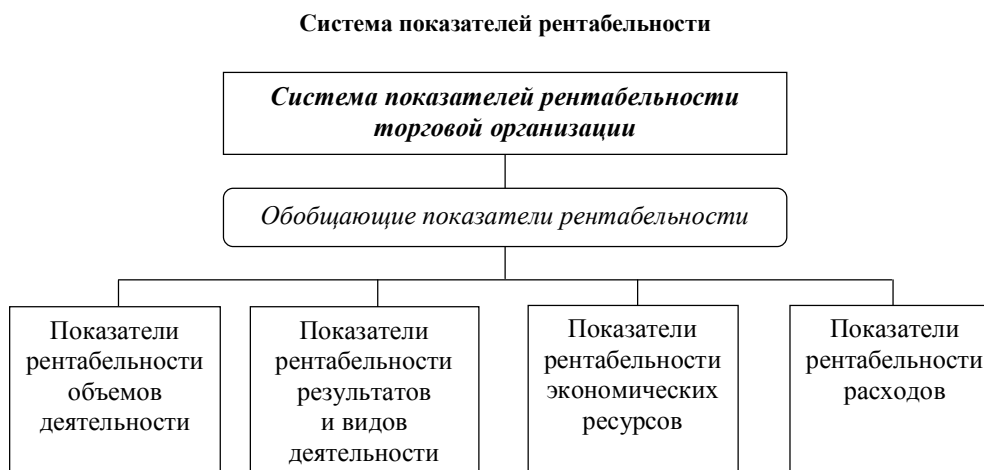
Целью анализа рентабельности в организациях потребительской кооперации является выявление причин ее изменения и изыскание резервов и направлений ее роста на перспективу.

Анализ рентабельности целесообразно проводить в следующей последовательности [2]:

- Расчет показателей рентабельности за исследуемый период.
- Расчет динамики показателей рентабельности и слагаемых показателей рентабельности путем расчета темпов и размеров изменения показателей в отчетном году по сравнению с предшествующим и базисным.
- Расчет влияния факторов, повлиявших на изменение отдельных показателей рентабельности в отчетном году по сравнению с предшествующим.
- Оценка места прибыли в индексном соотношении показателей хозяйственно-финансовой деятельности.
- Расчет резервов роста рентабельности.
- Определение направлений роста рентабельности на перспективу.

В связи с тем, что рентабельность является многогранной категорией, ее невозможно выразить одним показателем. Поэтому для оценки рентабельности организации потребительской

кооперации с основным видом деятельности – торговля предлагается к использованию система показателей, включающая группы показателей рентабельности, представленные на рисунке.



В организациях потребительской кооперации с основным видом деятельности – торговлей, кроме традиционных показателей рентабельности, эффективность использования экономических ресурсов и затрат по организации в целом оценивается с помощью таких показателей, как *валовая выручка (совокупные доходы), совокупные экономические ресурсы и совокупные расходы*.

Полагаем, что для целей экономического анализа и диагностики деятельности организаций показатели «совокупные доходы» и «валовая выручка» можно применять в едином контексте.

Совокупные расходы – это показатель, который следует использовать при расчете рентабельности всех расходов организации. Совокупные расходы представляют собой сумму расходов на производство продукции, работ, услуг (себестоимость), расходов на реализацию, управленческих расходов, а также прочих расходов по текущей деятельности, по финансовой и инвестиционной деятельности.

В таблице представлена система показателей рентабельности организаций потребительской кооперации, а также методика их расчета.

Система показателей рентабельности торговой организации

Показатели	Методика расчета
<i>1. Обобщающие показатели рентабельности</i>	
1.1. Итоговая рентабельность: по прибыли до налогообложения	$\frac{\text{Прибыль до налогообложения}}{\text{Совокупные доходы (валовая выручка)}} \cdot 100$
по чистой прибыли	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Совокупные доходы (валовая выручка)}} \cdot 100$
1.2. Рентабельность текущей деятельности по прибыли от текущей деятельности	$\frac{\text{Прибыль от текущей деятельности}}{\text{Доходы по текущей деятельности}} \cdot 100$
1.3. Рентабельность экономических ресурсов: по прибыли до налогообложения	$\frac{\text{Прибыль до налогообложения}}{\text{Стоимость экономических ресурсов}} \cdot 100$
по прибыли от текущей деятельности	$\frac{\text{Прибыль от текущей деятельности}}{\text{Стоимость экономических ресурсов}} \cdot 100$
по чистой прибыли	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Стоимость экономических ресурсов}} \cdot 100$
1.4. Рентабельность совокупных расходов: по прибыли до налогообложения	$\frac{\text{Прибыль до налогообложения}}{\text{Совокупные расходы}} \cdot 100$

Продолжение таблицы

Показатели	Методика расчета
по чистой прибыли	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Совокупные расходы}} \cdot 100$
<i>2. Показатели рентабельности объемов деятельности организации</i>	
2.1. Рентабельность продаж (реализации)	$\frac{\text{Прибыль от реализации}}{\text{Выручка от реализации}} \cdot 100$
2.2. Рентабельность розничной торговли	$\frac{\text{Прибыль от реализации в розничной торговле}}{\text{Розничный товарооборот розничной торговли}} \cdot 100$
2.3. Рентабельность оптовой торговли	$\frac{\text{Прибыль от реализации в оптовой торговле}}{\text{Оптовый товарооборот от}} \cdot 100$
2.4. Рентабельность других отраслей	$\frac{\text{Прибыль других отраслей}}{\text{Выручка от реализации в других отраслях}} \cdot 100$
<i>3. Показатели рентабельности результатов и видов деятельности</i>	
3.1. Рентабельность валового дохода от реализации	$\frac{\text{Прибыль от реализации в торговле}}{\text{Валовой доход от реализации}} \cdot 100$
3.2. Рентабельность валового дохода розничной торговли	$\frac{\text{Прибыль от реализации в розничной торговле}}{\text{Валовой товарооборот общественного питания}} \cdot 100$
3.3. Рентабельность валового дохода оптовой торговли	$\frac{\text{Прибыль от реализации в оптовой торговле}}{\text{Валовой доход от реализации в оптовой торговле}} \cdot 100$
3.4. Рентабельность прочей текущей деятельности	$\frac{\text{Прибыль от прочих доходов и расходов по текущей деятельности}}{\text{Прочие доходы по текущей деятельности}} \cdot 100$
3.5. Рентабельность инвестиционной и финансовой деятельности	$\frac{\text{Прибыль от инвестиционной и финансовой деятельности}}{\text{Доходы по инвестиционной и финансовой деятельности}} \cdot 100$
3.6. Рентабельность инвестиционной деятельности	$\frac{\text{Прибыль от инвестиционной деятельности}}{\text{Доходы по инвестиционной деятельности}} \cdot 100$
3.7. Рентабельность финансовой деятельности	$\frac{\text{Прибыль от финансовой деятельности}}{\text{Доходы по финансовой деятельности}} \cdot 100$
3.8. Доля прибыли от реализации в торговле в прибыли до налогообложения	$\frac{\text{Прибыль от реализации в розничной торговле}}{\text{Прибыль до налогообложения}} \cdot 100$
3.9. Доля чистой прибыли в прибыли до налогообложения	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Прибыль до налогообложения}} \cdot 100$
<i>4. Показатели рентабельности экономических ресурсов</i>	
4.1. Рентабельность трудовых ресурсов: по прибыли до налогообложения	$\frac{\text{Прибыль до налогообложения}}{\text{Фонд заработной платы}} \cdot 100$
по чистой прибыли	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Фонд заработной платы}} \cdot 100$
по прибыли от реализации в торговле	$\frac{\text{Прибыль от реализации в торговле}}{\text{Фонд заработной платы работников торговли}} \cdot 100$

Продолжение таблицы

Показатели	Методика расчета
4.2. Рентабельность имущества: по прибыли до налогообложения	$\frac{\text{Прибыль до налогообложения}}{\text{Стоимость имущества}} \cdot 100$
по чистой прибыли	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Стоимость имущества}} \cdot 100$
по прибыли от реализации в торговле	$\frac{\text{Прибыль от реализации в торговле}}{\text{Стоимость имущества торговли}} \cdot 100$
4.3. Рентабельность основных средств: по прибыли до налогообложения	$\frac{\text{Прибыль до налогообложения}}{\text{Стоимость основных средств}} \cdot 100$
по чистой прибыли	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Стоимость основных средств}} \cdot 100$
по прибыли от реализации в торговле	$\frac{\text{Прибыль от реализации в торговле}}{\text{Стоимость основных средств торговли}} \cdot 100$
4.4. Рентабельность оборотных средств: по прибыли до налогообложения	$\frac{\text{Прибыль до налогообложения}}{\text{Стоимость оборотных средств}} \cdot 100$
по чистой прибыли	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Стоимость оборотных средств}} \cdot 100$
по прибыли от реализации в торговле	$\frac{\text{Прибыль от реализации в торговле}}{\text{Стоимость оборотных средств торговли}} \cdot 100$
4.5. Рентабельность собственных средств: по прибыли до налогообложения	$\frac{\text{Прибыль до налогообложения}}{\text{Стоимость собственных средств}} \cdot 100$
по чистой прибыли	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Стоимость собственных средств}} \cdot 100$
по прибыли от реализации в торговле	$\frac{\text{Прибыль от реализации в торговле}}{\text{Стоимость собственных средств торговли}} \cdot 100$
4.6. Рентабельность экономических ресурсов: по прибыли до налогообложения	$\frac{\text{Прибыль до налогообложения}}{\text{Стоимость экономических ресурсов}} \cdot 100$
по чистой прибыли	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Стоимость экономических ресурсов}} \cdot 100$
по прибыли от реализации в торговле	$\frac{\text{Прибыль от реализации в торговле}}{\text{Стоимость экономических ресурсов торговли}} \cdot 100$
<i>5. Показатели рентабельности расходов</i>	
5.1. Рентабельность расходов по текущей деятельности	$\frac{\text{Прибыль от текущей деятельности}}{\text{Расходы по текущей деятельности}} \cdot 100$
5.2. Рентабельность расходов на реализацию в розничной торговле	$\frac{\text{Прибыль от реализации в розничной торговле}}{\text{Расходы на реализацию товаров в розничной торговле}}$
5.3. Рентабельность расходов на реализацию в оптовой торговле	$\frac{\text{Прибыль от реализации в оптовой торговле}}{\text{Расходы на реализацию в оптовой торговле}} \cdot 100$

Окончание таблицы

Показатели	Методика расчета
5.4. Рентабельность расходов в других отраслях	$\frac{\text{Прибыль от реализации в других отраслях}}{\text{Себестоимость продукции в других отраслях}} \cdot 100$
5.5. Рентабельность прочих расходов по текущей деятельности	$\frac{\text{Прибыль от прочих доходов и расходов по текущей деятельности}}{\text{Прочие расходы по текущей деятельности}} \cdot 100$
5.6. Рентабельность расходов по инвестиционной и финансовой деятельности	$\frac{\text{Прибыль от инвестиционной и финансовой деятельности}}{\text{Расходы по инвестиционной и финансовой деятельности}} \cdot 100$
5.7. Рентабельность расходов по инвестиционной деятельности	$\frac{\text{Прибыль от инвестиционной деятельности}}{\text{Расходы по инвестиционной деятельности}} \cdot 100$
5.8. Рентабельность расходов по финансовой деятельности	$\frac{\text{Прибыль от финансовой деятельности}}{\text{Расходы финансовой деятельности}} \cdot 100$

К обобщающим показателям рентабельности относятся показатели, которые в целом отражают прибыльность всех видов деятельности организации, всех ее используемых экономических ресурсов и затрат. Эти показатели определяются по трем видам прибыли: прибыли до налогообложения, прибыли по текущей деятельности и чистой прибыли.

Вторая группа показателей рентабельности отражает уровень прибыльности или убыточности основных видов деятельности организации потребительской кооперации – розничной и оптовой торговли и др.

Показатели рентабельности результатов деятельности отражают прибыльность доходов основных видов деятельности, а также прибыльность доходов по инвестиционной и финансовой деятельности.

Показатели рентабельности экономических ресурсов отражают, с каким уровнем прибыли использовались экономические ресурсы организации: трудовые, материальные и финансовые. Они рассчитываются через всю прибыль, чистую прибыль и прибыль от реализации в торговле.

Показатели рентабельности расходов отражают прибыльность понесенных организацией текущих расходов в целом, а также по отраслям и ее видам деятельности.

Кроме предложенных показателей рентабельности для совершенствования оценки коммерческой и финансовой деятельности организации целесообразно рассчитывать показатели рентабельности торговых сделок.

Рентабельность торговой сделки определяется по формуле

$$P_{mc} = \frac{P_{pn}}{O_{pn}} \cdot 100,$$

где P_{mc} – рентабельность торговой сделки, %;

P_{pn} – прибыль от реализации партии товара;

O_{pn} – оборот по реализации партии товара (объем сделки).

Прибыль от реализации партии товара рассчитывается как разница между валовыми доходами от реализации этой партии (сумма полученной торговой надбавки) и фактическими расходами по закупке и реализации этой партии (за исключением покупной стоимости товаров).

Оборот по реализации партии товара – это выручка от реализации партии, которую на этапе планирования можно рассчитать как произведение количества единиц товара в партии и розничной цены товара.

Рентабельность организации будет расти в случае опережения роста прибыли по сравнению с объемами деятельности, экономическими ресурсами и затратами. Поэтому важной частью анализа рентабельности является оценка темпов роста прибыли в соотношении с темпами роста других показателей:

$$T_{\Pi} \geq T_{\Pi P} > T_{\text{ЧП}} > T_{\text{ВД}} > T_{\text{ФЗПм}} > T_K > T_{\text{РРм}} > T_{\text{ЧРм}},$$

где T_{Π} – темп роста чистой прибыли торговли;

$T_{\Pi P}$ – темп роста прибыли от реализации в торговле;

$T_{\text{ЧП}}$ – темп роста чистой продукции;

$T_{\text{ВД}}$ – темп роста валового дохода от реализации в торговле;

$T_{\text{ФЗПм}}$ – темп роста фонда заработной платы работников торговли;

T_K – темп роста капитала торговли;

$T_{\text{РРм}}$ – темп роста расходов на реализацию в торговле;

$T_{\text{ЧРм}}$ – темп роста среднесписочной численности работников торговли.

Изучение показателей рентабельности торговой организации необходимо производить в динамике, а также, если возможно, в сравнении с показателями конкурентов и среднерыночными показателями.

На наш взгляд, применение предложенной системы показателей рентабельности, во-первых, будет способствовать повышению уровня аналитической работы и процесса планирования путем более точного экономического обоснования плановой прибыли и рентабельности. Во-вторых, применение предложенных методик будет являться, на наш взгляд, фактором роста прибыли и рентабельности основного вида деятельности организаций потребительской кооперации, что, в свою очередь, повысит социально-экономическую эффективность их функционирования на рынке.

Список использованной литературы

1. **Концепция** развития потребительской кооперации на 2021–2025 годы : утв. постановлением общего Собр. представителей чл. Белкоопсоюза от 28 апр. 2021 г. – Минск : Белкоопсоюз, 2021.
2. **Фридман, А. М.** Экономика предприятий торговли и питания потребительского общества : учеб. / А. М. Фридман. – М. : Дашков и К^о, 2015. – 656 с.
3. **Методические** рекомендации по документальному оформлению и учету товарных операций, составу и учету расходов на реализацию в организациях торговли и общественного питания : утв. приказом М-ва антимонопол. регулирования и торговли Респ. Беларусь от 10 июня 2021 г. № 130. – Минск : М-во антимонопол. регулирования и торговли, 2021.

РАЗВИТИЕ БИЗНЕС-КОММУНИКАЦИЙ В КОНТЕКСТЕ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В статье рассматриваются актуальные вопросы развития бизнес-коммуникаций в контексте повышения эффективности управленческой деятельности. Анализируется суть управленческой деятельности, формируются ее функциональные аспекты в условиях развития национальной экономики. Выявлена необходимость развития бизнес-коммуникаций, определены этапы процесса развития. Определены функции общения, которые способствуют развитию бизнес-коммуникаций и эффективности управленческой деятельности в целом на предприятиях и организациях.

The article discusses topical issues of the development of business communications in the context of improving the efficiency of management activities. The essence of management activity is analyzed, its functional aspects are formed in the context of the development of the national economy. The need for the development of business communications is revealed, the stages of the development process are determined. The functions of communication that contribute to the development of business communications and the effectiveness of management activities in general at enterprises and organizations have been determined.

Ключевые слова: бизнес-коммуникации; управленческая деятельность; эффективность управленческой деятельности; управленческие решения; межличностные отношения.

Key words: business communications; managerial activity; efficiency of managerial activity; managerial decisions; interpersonal relations.

В современных условиях развития национальной экономики актуальными остаются проблемы, связанные с конкурентоспособностью предприятий и организаций. Одними из основных факторов, которые существенно влияют на это, являются эффективность управленческой деятельности, развитие бизнес-коммуникаций, которые реализуются в межличностных отношениях, информационных технологиях обмена информацией, процессах принятия управленческих решений.

Скибицкая Л. И. определяет управленческую деятельность как планомерную деятельность работников административно-управленческого персонала, которая направлена на организацию, регулирование, мотивацию и контроль за работой сотрудников организации. Сущность управленческой деятельности зависит от объекта и определяется структурой производственных процессов, приемами труда, его техническим оснащением, взаимоотношениями, которые возникают в процессе выполнения управленческих функций [1].

Стадник В. В. сущность управленческой деятельности видит в грамотной организации взаимодействия людей при коллективной работе с целью выполнения основных задач производства. Главной особенностью считается тот факт, что влиять необходимо на субъект, т. е. на людей, а психология человека очень тонкая наука, которая требует определенных навыков и знаний [2].

Дмитренко Г. А. определяет управленческую деятельность как вид трудовой деятельности, направленной на выполнение функций управления в организации с целью обеспечения целенаправленной и скоординированной деятельности трудового коллектива по решению поставленных задач [3].

Профессиональный характер управленческой деятельности является важной составляющей, которая является базой общенаучного понимания менеджмента. Основные характеристики менеджмента как вида управления и деятельности представлены на рисунке 1.

Функциональные аспекты управленческой деятельности представлены на рисунке 2.

Развитие бизнес-коммуникаций базируется на деловом общении, однако эти понятия различны, поскольку общение входит в сферу изучения психологической науки, в то время как коммуникация подразумевает определенный аспект и может быть рассмотрена с технической, информационной, экономической, организационной и многих других точек зрения.



Рисунок 1 – Характеристики менеджмента как вида управленческой деятельности

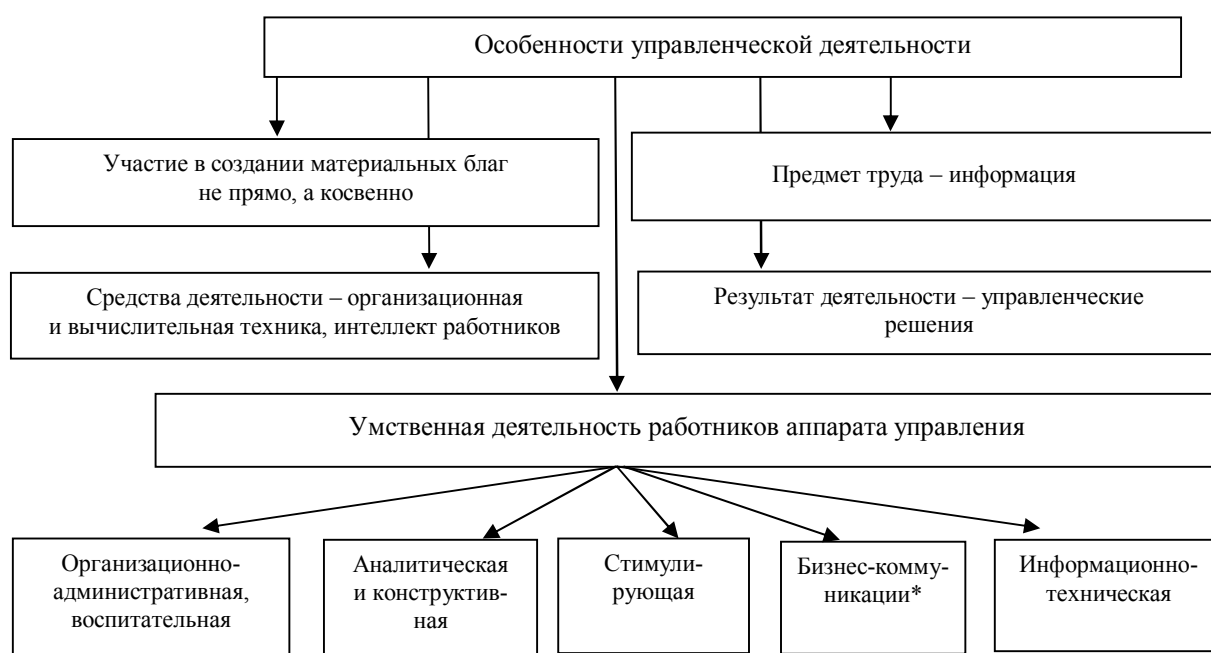


Рисунок 2 – Особенности управленческой деятельности

Примечание – Блок, обозначенный звездочкой, дополнен автором.

Кроме того, важно отметить нацеленность коммуникации на конкретный результат. Общение становится коммуникацией только в том случае, если были предприняты какие-то действия. В случае бизнес-коммуникации ее можно считать таковой, если были достигнуты результаты, полезные для достижения целей предприятия. Смысл бизнес-коммуникации заключается в том, чтобы передать такое сообщение, которое способствует восприятию получателем и содействует желаемым, целенаправленным его действиям. Поэтому при передаче сообщения в бизнес-коммуникации важно дать партнеру условия для восприятия, понимания и осуществления.

В контексте эффективной управленческой деятельности важно определить модели бизнес-коммуникаций. Это связано с тем, что нельзя построить однозначную и единственно верную модель бизнес-коммуникации. Причиной тому является то, что при выработке стратегии бизнес-коммуникации важно учитывать множество разнообразных факторов: личность собеседника, его настроение, интересы и многое другое. Нами определены следующие этапы развития бизнес-коммуникации:

1. Необходимость принятия управленческих решений относительно инновационного и креативного развития предприятий.

2. Выбор вопросов к обсуждению для реализации стратегических целей развития предприятий.

3. Выбор руководителей, профессиональный и должностной уровень которых способствует эффективному решению поставленных задач.

4. Формирование процедуры общения, выбор наиболее приоритетных вопросов.

5. Установление деловых контактов.

6. Обмен мнениями, идеями, перспективами развития.

Большое значение в развитии бизнес-коммуникаций имеют средства их ведения: формальные и неформальные.

Стоит отметить, что бизнес-коммуникация предусматривает не только взаимодействие между предприятиями, но и отношения внутри фирмы. Формальными каналами коммуникаций считают те, которые установлены руководством предприятия. Линии, связывающие должностных лиц и подразделения организационной структуры компании, обычно и представляют собой формальные каналы коммуникаций. Ученые разделяют вертикальные и горизонтальные формальные средства бизнес-коммуникации. Вертикальные, в свою очередь, можно разделить на те, что направлены «вверх» (к руководству) и «вниз» (к подчиненным). Представляется понятным, что оба направления коммуникаций являются очень важными, поскольку коммуникация «вверх» позволяет начальству быстро получать необходимую информацию от работников фирмы, что позволяет им дальше определять политику ведения бизнеса в рамках данной фирмы. Коммуникация «вниз» позволяет быстро и четко координировать действия подчиненных и доносить до них ценности и актуальные задачи предприятия. Лэйхифф и Пенроуз выделили пять основных типов коммуникаций, направленных вниз:

– инструкции по выполнению работ: письменные технические условия, технические задания, руководства по обучению, по проведению занятий на рабочем месте;

– логическое обоснование работ;

– коммуникации, направленные на разъяснение политики и методики, объясняющие работникам правила и личные преимущества, которые обеспечены их работодателем;

– обратная связь, включающая сообщения, которые информируют работников о том, удовлетворительно ли они выполняют свою работу;

– внушающая коммуникация, направленная на обеспечение поддержки определенной организационной задачи со стороны работников.

Неформальные каналы коммуникаций в организациях часто называют ложными слухами. В то время как многие авторы полагают, что информация, передаваемая по системе «ложных слухов», неточна, по крайней мере один исследователь, действительный член Академии менеджмента Кейт Девис, придерживается мнения, что от 75 до 95% такой информации корректно. К тому же неформальные каналы обычно передают информацию быстрее, чем формальные, и играют важную роль в распределении организационных задач. В одном из последних исследований офисных сплетен только 14% опрошенных сказали, что редко прибегают к слухам. Остальные заявили, что распространяют слухи либо часто либо иногда. Большинство тем, по которым распространялись слухи, были связаны с работой; среди наиболее часто обсуждаемых тем были названы изменения в бизнесе и офисные интриги. А 57% опрошенных объяснили свое участие в распространении сплетен тем, что только таким образом можно было узнать, «что происходит на самом деле». Распространенной формой неформальных коммуникаций является управление, основанное на выходах в народ, и «виноградная лоза». Управление, основанное на выходах «в народ» (или обходы производственных участков), позволяет менеджерам получать информацию «из первых рук», без искажения, в оперативном режиме, построить более человеческие отношения с подчиненными, получить представление об их проблемах, проверить реакцию на принимаемые решения (обеспечить обратную связь), «проветиллировать» отношение к предполагаемым изменениям. «Виноградная лоза» – это неформальная коммуникативная сеть организации, формирующаяся в низшем звене и существующая наряду с формальной сетью. Чем меньше информации поступает к работникам по официальным каналам, тем интенсивнее развивается «виноградная лоза». Цепочки лозы могут быть следующими:

– однонаправленные (информация передается последовательно от одного работника другому);

– сплетни (от одного многим);

– вероятностные (новость распространяется случайным образом);

– гроздь (информация передается нескольким сотрудникам, а некоторые из них также передают информацию нескольким) [4].

Эффективность управленческой деятельности зависит от развития бизнес-коммуникаций.

Бизнес-коммуникации – это взаимодействие субъектов коммуникации для достижения тех или иных интересов фирмы, ее основных целей.

Общение – связь между людьми, в ходе которой возникает психологический контакт, проявляющийся в обмене информацией, взаимовлиянии, взаимопереживании, взаимопонимании. Панферов В. Н. выделяет шесть функций общения:

- коммуникативную (осуществление взаимосвязи людей на уровне индивидуального, группового и общественного взаимодействия);
- когнитивную (осмысление значения на основе представлений воображения и фантазии);
- информационную (обмен информацией между людьми);
- эмотивную (проявление эмоциональной связи индивида с действительностью);
- конативную (управление и коррекция взаимных позиций);
- креативную (развитие людей и формирование новых отношений между ними) [5, с. 146–151].

Эффективным механизмом, с помощью которого менеджеры формируют бизнес-коммуникации, является делегирование, характеризуемое как передача заданий и полномочий работнику, который берет на себя ответственность за их выполнение. Наиболее целесообразно использовать делегирование в следующих ситуациях:

- занятость не дает менеджеру самому решить проблему;
- менеджер видит, что подчиненный может выполнить работу лучше него;
- менеджер своими действиями способствует развитию профессионального мастерства подчиненных;
- менеджеру необходимо свободное время использовать для решения других заданий;
- менеджер создает мотивационный механизм с целью формирования заинтересованности работников в конечных результатах своей деятельности.

Реализация принципа делегирования как элемента бизнес-коммуникаций имеет следующие преимущества:

- повышается оперативность и улучшается качество управленческих решений;
- у подчиненных развивается инициатива, желание самостоятельно выполнять работу, приобретать навыки креативной и творческой деятельности;
- у менеджера появляется время для выполнения более важных задач;
- создаются условия для расширения объема функций и задач, которые выполняет организация.

Целесообразно определить основные факторы, которые снижают активность делегирования как элемента бизнес-коммуникаций:

- недоверие к подчиненным;
- недооценка способностей подчиненных;
- желание менеджера лично участвовать в разрешении конфликтов;
- неправильное понимание престижности;
- неэффективная организация оценки и труда подчиненных;
- боязнь вызвать недовольство подчиненных;
- попытки подчиненных возложить свои функции на менеджера.

Таким образом, формирование направлений развития бизнес-коммуникаций в контексте повышения эффективности управленческой деятельности способствует повышению результативности управленческих решений, производительности труда работников, конкурентоспособности предприятий и организаций, национальной экономики.

Список использованной литературы

1. **Скібіцька, Л. І.** Органіація праці менеджера : навч. посіб. / Л. І. Скібіцька. – К. : Центр учбов. л-ри, 2014. – 360 с.
2. **Стадник, В. В.** Менеджмент : підруч. / В. В. Стадник, М. А. Йохна. – 2-ге вид., випр., допов. – К. : Академвидав, 2016. – 472 с.
3. **Дмитренко, Г. А.** Новий управлінський курс для України: умови формування та технології здійснення / Г. А. Дмитренко. – К. : ДКС Центр, 2012. – 178 с.
4. **Лэйхифф, Дж.** Бизнес-коммуникации / Дж. Лэйхифф, Дж. Пенроуз. – СПб. : Питер, 2014. – С. 87–91.
5. **Панферов, В. Н.** Интегративный подход к психологии человека / В. Н. Панферов // Психология человека: интегративный подход. – СПб., 2010. – С. 146–151.

ФОРМИРОВАНИЕ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье рассматриваются актуальные вопросы формирования кадровой политики в условиях цифровой экономики. Анализируются суть и основные задачи цифровой экономики, факторы влияния на формирование кадровой политики. Выявлены требования к формированию кадровой политики в условиях цифровой экономики, а также сформирована группа особенностей, которая дает возможности для дальнейшего совершенствования эффективности HR-менеджмента в целом на предприятиях.

The article discusses topical issues of the formation of personnel policy in the digital economy. The essence and main tasks of the digital economy, factors of influence on the formation of personnel policy are analyzed. The requirements for the formation of personnel policy in the digital economy have been identified, and a group of features has been formed, which makes it possible to further improve the effectiveness of HR management at enterprises in general.

Ключевые слова: кадровая политика; цифровая экономика; диджитализация; HR-процессы.

Key words: HR policy; digital economy; digitalization; HR processes.

В современных условиях мирового развития происходят значительные изменения как в управлении, так и в обществе, что связано с распространением информационных технологий. Переход к цифровой экономике касается не только экономических проблем, но и станет основой регулирования социально-трудовых вопросов, в том числе социальной защиты.

Целью статьи является выявление особенностей формирования кадровой политики в условиях цифровой экономики.

Теоретической основой для исследования понятия «цифровая экономика» выступили работы Н. Василенко, А. Вишневого, А. Зубарева, И. Иванова, В. Макарова, Б. Розовского, К. Якушенко и др. Влияние цифровой экономики на развитие социально-трудовых отношений, в частности кадровой политики, стали наработками Ю. Веремеко, А. Коробкина, С. Лебедевой, М. Макаровой, Н. Меркулова, Ю. Одегова и др. В то же время в трудах современных ученых и специалистов недостаточно уделяется внимания особенностям формирования кадровой политики в условиях цифровой экономики.

Особенностью современного развития социально-трудовых отношений в Украине является то, что государство уже тотально не регламентирует их содержание, а другие регуляторы, включая социальное партнерство, еще не заработали на полную мощность. В отличие от прежней патерналистской модели регулирования социально-трудовых отношений сформирована модель, для которой характерны как положительные (планомерность экономического и социального развития, социальная ответственность, формирование лидерской позиции, управление персоналом на основе компетенций), так и отрицательные характеристики (бессистемность, стихийность, злоупотребление служебным положением, игнорирование норм отечественного законодательства, в частности трудовых прав работников) [1].

В соответствии с исследованиями А. М. Колота, новая экономика – это и новый человек, который является ее главным ресурсом, ведущей производительной силой и целью развития. Преодоление социально-экономического кризиса и обеспечение социально-экономического развития возможны только на основе создания условий для эффективного развития человека труда, реализации его прав и возможностей. В то же время реальностью сегодняшнего дня является и то, что расширение влияния новой экономики все интенсивнее сопровождается деятельностью многочисленных противоположных тенденций в сфере труда, человеческого развития и функционирования социально-трудовых отношений. Они все больше ассоциируются с уникальным симбиозом явлений, процессов, достижений, потерь и тенденций развития, которые не имеют однозначной оценки [2, с. 23].

Цифровая экономика базируется на информационно-коммуникационных и цифровых технологиях, стремительное развитие и распространение которых уже сегодня влияет на тра-

диционную (физически аналоговую) экономику, трансформируя ее от потребляющей ресурсы, к экономике, которая создает ресурсы.

В условиях цифровой экономики выявляются новые стороны и особенности формирования кадровой политики.

Мы разделяем точку зрения Л. В. Балабановой и А. В. Сардак о том, что кадровая политика предприятия – система принципов, идей, требований, определяющих основные направления работы с персоналом, ее формы и методы [3, с. 127].

Внедрение цифровых технологий обуславливает значительные изменения потребностей в персонале и требований к специалистам:

- снижение спроса на профессии, связанные с выполнением формализованных повторяющихся операций;
- сокращение жизненного цикла профессий в связи с быстрым изменением технологий;
- трансформацию компетентностных профилей некоторых категорий персонала (риск-аналитики, HR-менеджеры, маркетологи-аналитики, операторы контакт-центров и др.) в связи с изменением инструментария работы;
- возникновение новых ролей и профессий;
- повышение требований к гибкости и адаптивности персонала;
- повышение требований к «soft skills» – владение социальным и эмоциональным интеллектом, т. е. всего теми способностями, которые отличают человека от машины;
- рост спроса на специалистов, обладающих «цифровой ловкостью» (digital dexterity), способностью и желанием использовать новые технологии с целью улучшения бизнес-результатов [4].

Глобальная цифровизация становится важным катализатором трансформации кадровой политики.

Концепция развития цифровой экономики и общества Украины на 2018–2020 гг. предусматривала создание рыночных стимулов, мотивации, спроса и формирования потребностей по использованию цифровых технологий, продуктов и услуг среди секторов промышленности, сфер жизнедеятельности, бизнеса и общества для их эффективности, конкурентоспособности и национального развития, роста объемов производства высокотехнологичной продукции и благополучия населения. Эта концепция предполагала проведение мероприятий по внедрению соответствующих стимулов для цифровизации экономики, общественной и социальной сфер, приобретения гражданами цифровых компетенций, а также определяла критические сферы и проекты цифровизации, стимулирование внутреннего рынка, использование и потребление цифровых технологий.

Цифровое развитие предполагает выполнение комплекса задач, которые положительно повлияют на экономику, бизнес, общество, жизнедеятельность страны в целом и на кадровую политику в частности.

Основными целями цифрового развития являются:

- ускорение экономического роста и привлечение инвестиций;
- трансформация секторов экономики в конкурентоспособные и эффективные;
- технологическая и цифровая модернизация промышленности и создание высокотехнологичных производств;
- доступность для граждан преимуществ и возможностей цифрового мира;
- реализация человеческого ресурса, развитие цифровых индустрий и цифрового предпринимательства.

Секторы экономики, использующие цифровые технологии, растут быстрее, дешевле и качественнее. Сферы жизнедеятельности, в том числе образование, медицина, транспорт, модернизируются благодаря цифровым технологиям, становятся гораздо эффективнее и создают новую ценность и качество.

Главной целью концепции является реализация ускоренного сценария цифрового развития как наиболее релевантного для Украины с точки зрения вызовов, потребностей и возможностей.

Ускоренный сценарий цифрового развития предусматривает следующее:

- устранение законодательных, институциональных, фискальных и иных препятствий, которые мешают развитию цифровой экономики;
- внедрение стимулов и мотиваций для поощрения бизнеса и индустрий экономики в целом к цифровизации;

– создание спроса и формирование потребностей среди граждан к цифровизации, прежде всего через внедрение государством масштабных проектов цифровых преобразований, в частности на базе современных моделей государственно-частного партнерства;

– создание и развитие цифровых инфраструктур как основы использования преимуществ цифрового мира в повседневной жизни и платформы для достижения эффективности экономики в целом;

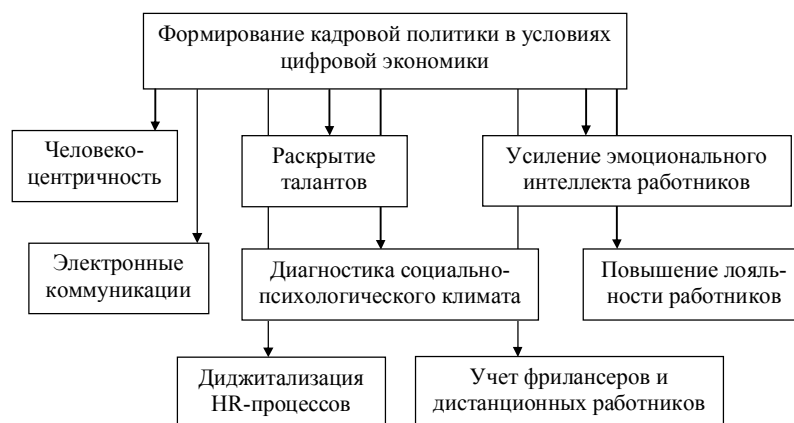
– развитие и углубление цифровых компетенций граждан для обеспечения их готовности к использованию цифровых возможностей, а также преодоление сопутствующих рисков;

– развитие цифрового предпринимательства, создание соответствующих (в том числе аналоговых) инфраструктур для поддержки и развития инновационной деятельности, внедрения механизмов фондирования, стимулирования и поддержки.

Цель внедрения стимулов и мотиваций проста: привлечь бизнес и граждан потреблять и использовать информационно-коммуникационные и цифровые технологии, т. е. сделать так, чтобы технологии в Украине были доступны, цифровые инфраструктуры вызвали желание и мотивацию к ним подключаться и ими пользоваться, а желание модернизировать, оптимизировать, масштабировать, ускорить и развить собственный бизнес и жизнедеятельность смогли реализоваться и стать основой цифровой экономики [5].

Исходя из факторов развития цифровой экономики, ее влияния на кадровую политику на предприятиях, мы выделяем особенности формирования, представленные на рисунке.

Особенности формирования кадровой политики в условиях цифровой экономики



Таким образом, выявление особенностей формирования кадровой политики в условиях цифровой экономики позволяет раскрыть ресурсы и направления, в которых необходимо работать специалистам в управлении персоналом для усовершенствования эффективности их деятельности в целом.

Список использованной литературы

1. Бандур, С. І. Теоретико-методологічні імперативи державного регулювання ринку праці в контексті регулювання економіки України. Ринок праці та зайнятість населення / С. І. Бандур, О. А. Ковенська. – 2015. – № 2. – С. 9–13.

2. Праця: імперативи, українські реалії, механізми забезпечення : моногр. / за ред. А. М. Колота. – К. : КНЕУ, 2017. – 500 с.

3. Балабанова, Л. В. Управління персоналом : навч. посіб. / Л. В. Балабанова, О. В. Сардак. – Донецьк : ДонДУЕТ, 2006. – 471 с.

4. Steps to Develop Digital Dexterity in Your Workplace [Electronic resource]. – Mode of access : https://www.gartner.com/binaries/content/assets/events/keywords/digital-workplace/pcce13/4_steps-infographics-3.pdf. – Date of access : 05.06.2021.

5. Про схвалення Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 роки та затвердження плану заходів щодо її реалізації : розпорядження Каб. міністрів України № 826 від 09.09.2020 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-%D1%80#Text>. – Дата доступу : 04.06.2021.

ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ: ПРОБЛЕМЫ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ

В статье показана роль электронной коммерции как одного из инструментов обеспечения устойчивой положительной динамики формирования цифровой экономики Республики Беларусь, а также рассмотрены основные показатели экономической эффективности электронной торговли на различных уровнях экономических взаимодействий.

The article shows the role of e-commerce as one of the tools to ensure the sustainable positive dynamics of the formation of a digital economy of the Republic of Belarus, and also considered the main indicators of economic efficiency of electronic commerce at various levels of economic interactions.

Ключевые слова: электронная коммерция; торговля; эффективность; показатели экономической эффективности.

Key words: electronic-commerce; trade; efficiency; indicators of economic efficiency.

Электронная торговля представляет собой деятельность экономических субъектов, связанных с реализацией коммерческих операций с использованием электронных средств обмена информацией. Следует отметить, что в Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 г. предусматривается активное использование хозяйствующими субъектами электронной торговли, необходимой для оптимизации систем закупок и розничной торговли, повышения операционной эффективности управления торговыми потоками для интеграции поставщиков сырья и материалов с организациями электронной торговли, дальнейшее их трансформирование в скоординированные интеллектуальные цепочки поставок, а также последовательному расширению сегмента электронных услуг, связанных с таможенным регулированием и оформлением [1]. В настоящий период можно сказать, что электронная коммерция является более эффективной по сравнению с традиционным обменом. Эффект от использования технологий электронной коммерции имеет достаточно положительную динамику. Электронный обмен информацией в Интернете является более удобным, а также более выгодным и эффективным: как по скорости, так и по себестоимости. Пользователи могут в онлайн-режиме обмениваться информацией, производить финансовые расчеты, заключать различные сделки. Электронный бизнес использует круглосуточные каналы реализации, проявляется возможность быстро реагировать на спрос, отмечается высокая скорость протекания бизнес-процессов; экономия затрат при совершении сделки и ее последующем обслуживании; оперативный выход на рыночную среду, в частности, возможность достаточно быстрого открытия электронного магазина; расширение зон потенциальных потребителей независимо от расстояний и налоговой системы страны; расширение ассортимента предлагаемой продукции или услуг вне зависимости от наличия оборотных средств и складских запасов; электронная торговля снабжена полной информацией о каждом продукте или услуге, а также в деталях описывающая его технические, маркетинговые и логистические характеристики; немаловажное значение имеет отсутствие согласований и затрат на различные инстанции, такие как, например, пожарная инспекция, санитарно-эпидемиологическая служба, коммунальные службы и пр.

Электронная коммерция в результате низких финансовых рисков может также проводить разнообразные нетрадиционные маркетинговые мероприятия. Развитие информационных технологий, бурный рост электронной коммерции положили начало новому направлению в современной концепции – интернет-маркетингу. Так, Ф. Котлер рассматривает понятие «интернет-маркетинг» как составляющую электронной коммерции и относит понятие «интернет-маркетинг» к одному из инструментов продвижения товаров, т. е. можно сказать, что интернет-маркетинг – это вид маркетинга, включающий традиционные элементы (такие как товар, распределение, продвижение, исследование рынков и т. п.), реализуемые с помощью инструментов сети «Интернет» в дистанционном, интерактивном режиме. Практически понятие интернет-маркетинг представляет собой определенный процесс, в результате которого все субъекты рынка извлекают положительный экономический эффект. Основная цель интернет-маркетинга – это получение максимального эффекта от контакта с потенциальным потребителем. Кроме всего прочего, интернет-маркетинг показывает статистическую картину эффективности маркетинго-

вой кампании. Это позволяет организациям незамедлительно отвечать на изменения, которые происходят в структуре спроса и предложения, а также предлагать новые решения и привлекать внимание потенциального покупателя. С помощью новостных сайтов, на которых происходит информирование широкой аудитории о деятельности компании, о текущих и будущих проектах, вполне возможно целенаправленно формировать у аудитории нужный формат заинтересованности.

Субъектами данных отношений электронной коммерции выступают физические и юридические лица, финансовые структуры, товаропроизводители, поставщики и потребители (покупатели) услуг и товаров. Можно сказать, что информационно-коммуникационные технологии на данный период времени выступают одним из определяющих факторов экономического развития. Преимуществом электронной торговли также следует считать тот факт, что коммерческая сделка заключается в сети «Интернет» без физического присутствия сторон, а право собственности на товары и услуги переходит от одного участника к другому. Электронная коммерция использует целый ряд операций, к которым можно отнести интернет-контакты с поставщиками товаров, онлайн-маркетинг; послепродажный сервис; а также платежную систему, логистику и доставку товаров. Объединяющим звеном всех этих составляющих элементов является коммерческая сделка в Интернете. Совершение коммерческих сделок стало более удобным при использовании интернет-сети. Намного упростился процесс обмена документацией, поскольку контрагенту направляются электронные версии вместо распечатанных прайсов. Используется более эффективный механизм взаимодействия контрагентов в области кредитования.

Следует отметить, что информационные системы стали оказывать достаточное влияние на прибыльность компаний, на их конкурентоспособность, а также стали более привлекательными и для клиентов. Экономическая эффективность электронного бизнеса предполагает потребность в разработке технологии изготовления электронной среды, что составляет немалую часть совокупных затрат. Базовые расходы включают стоимость программного обеспечения, стоимость продвижения в Интернете или другой информационно-коммуникационной сети (подобно рекламным мероприятиям), аренду дискового пространства. Но со временем капитальные вложения в их дальнейшее производство начинают снижаться. Поэтому в электронной среде производство цифрового продукта требует высоких первоначальных затрат и низких предельных издержек или воспроизводства нарастающей предельной доходности. В традиционном бизнесе выполняется действие закона убывающей доходности, или закона убывающей предельной полезности. Если же мы рассматриваем электронный бизнес, то в отличие от традиционного бизнеса, здесь имеет место положительная обратная связь между предельным доходом и предельными издержками. Это явление основано следующими причинами:

- прямым сетевым эффектом, предполагающим высокую скорость, которая в основном присуща для модели электронного бизнеса по типам B2B или B2C (по мнению Г. Минса и Д. Шнайдера, сетевой эффект считается основной причиной роста дохода в электронном бизнесе [2]);

- ростом участников системы, что и подтверждает полезность системы электронного бизнеса (по закону Меткафа, стоимость сети возрастает в n^2 раз с ростом n числа участников сети);

- снижением постоянных затрат и получением повышения прибыли, поскольку в результате процесса электронного бизнеса и продажи максимального объема цифровых товаров и услуг производитель или продавец компенсирует первоначальные расходы;

- эффектом обратной связи, который заключается в том, что компания с целью повышения добавленной стоимости будет все больше увеличивать объем произведенной продукции, что приведет к все большему снижению реальных издержек в расчете на единицу этой продукции.

В этом ключе нельзя не отметить ориентацию белорусских организаций на импортозамещение. Объявленная в стране политика импортозамещения на данный момент является одним из важнейших стратегических принципов и условием устойчивого развития белорусской экономики. Поэтому ориентацию на насыщение внутреннего белорусского рынка маркетингологи должны понимать не как временное явление, а как естественный процесс. Задача белорусских маркетингологов заключается в создании таких условий, которые бы обеспечивали высокую конкурентоспособность отечественной продукции на внутреннем рынке. Чтобы положительно решить данную задачу, необходимо более тщательно изучать характеристики и свойства зарубежных производителей и согласовывать их с белорусской спецификой. Электронный бизнес должен больше внимания уделять развитию корпоративных сайтов, совершенствовать контакты

и встречи, использовать контент-маркетинг, социальные сети, интернет-рекламу, разработку маркетинговых стратегий и др. Доказательством эффективности маркетинговых мероприятий в Интернете промышленными американскими компаниями являются показатели эффективности. Одним из основных показателей эффективности оказался ROMI (Return on Marketing Investment), который является финансовым показателем, заимствованным маркетологами. Данный показатель характеризует доходность или выгодность финансовых вложений в маркетинг, он показывает, сколько дополнительной прибыли приходится на каждый вложенный рубль в маркетинг [3]. Формула данного показателя, %:

$$ROMI = \frac{\text{Доход от вложений} - \text{Размер вложений}}{\text{Размер вложений}}.$$

Как показывает практика, интернет-маркетинг позволяет более эффективно решать бизнес-задачи, в числе которых дополнительный канал коммуникации с целевой аудиторией, клиентами и партнерами, повышение узнаваемости, осведомленности и ценности бренда.

Эффективность электронной торговли на различных уровнях экономических взаимодействий можно представить следующими относительными показателями:

1) Микроуровень:

- отношение числа фактических покупок к числу посетителей интернет-магазина;
- изменение доли электронной торговли во всех торговых операциях хозяйствующего субъекта (в натуральном и стоимостном выражении);
- изменение рентабельности торговых операций в условиях электронной торговли по сравнению с традиционными формами торговли;
- относительный прирост производительности труда работников торговых организаций в условиях электронной торговли по сравнению с традиционной торговлей; прирост доли издержек обращения в структуре издержек организаций; индекс электронных цен (электронные цены/традиционные цены).

2) Мезоуровень:

- изменение структуры (видовой и географической) электронной потребительской корзины; приращение доли ВВП электронной торговли на душу населения;
- среднегодовой чек электронной покупки на душу населения;
- отношение среднего чека электронной покупки за период к среднему доходу за тот же период;
- индекс электронных цен (электронные цены/традиционные цены);
- изменение дисперсии электронных цен (как показатель уровня картелизации электронной торговли страны);
- отношение налоговых поступлений от электронной торговли к ВВП электронной торговли;
- среднегодовая стоимость электронных покупок (как произведение среднего чека на численность населения страны, участвующего в электронной торговле);
- отношение ВВП электронной торговли и среднегодовой стоимости электронных покупок;
- отношение числа рекламаций к числу электронных торговых сделок.

3) Макроуровень:

- изменение электронного внешнеторгового оборота;
- изменение сальдо электронного внешнеторгового оборота стран-участниц;
- ВВП электронной торговли на душу населения в странах-участницах торговых отношений;
- отношение доли наукоемких электронных товаров к доле всех товаров, реализуемых посредством электронной торговли;
- отношение среднего чека электронной покупки за период к среднему доходу за тот же период (удельный вес электронных покупок в среднему доходе населения).

Онлайн-торговля дает возможность малым и средним организациям успешно конкурировать с крупными корпорациями. В США малые организации, активно пользующиеся Интернетом, расширяются на 46% быстрее в отличие от тех, которые не используют возможности Интернета в своей деятельности. В качестве основного фактора роста сектора онлайн-торговли выступает устойчивый приток новых пользователей сети «Интернет», в основном пользователей мобильного Интернета (планшетов, смартфонов). Также необходимо учитывать общую мировую тенденцию цифровизации общества в целях минимизации затрат на любых операциях

и транзакциях, если они могут быть переведены в Глобальную сеть. Специалисты компании eMarketer прогнозируют, что в ближайшей перспективе произойдет существенный рост числа покупок, в том числе благодаря усилившейся ценовой конкуренции между рыночными игроками. Это обусловлено тем, что у онлайн-потребителей есть возможность сравнить цены разных продавцов (в том числе, в формате маркетплейса), что выступает в качестве драйвера для проведения регулярных и частых акций как традиционными, так и электронными ритейлерами [4].

Тем не менее, несмотря на несомненно растущий интерес к Интернету как каналу сбыта, в сфере электронной коммерции и в настоящий период времени существуют определенные недостатки, препятствующие полной реализации ее потенциала, некоторыми из которых являются динамическое развитие или непрерывные изменения программных средств, необходимые для обеспечения функционирования электронного бизнеса; отсутствие живого общения клиента с продавцом-консультантом; а также белорусским интернет-магазинам следует расширить ассортимент товаров и использовать систему скидок и акций для увеличения товарооборота.

В Республике Беларусь необходимо больше внимания уделять созданию новых моделей электронной коммерции, таких как O2O (от онлайн к офлайн) в сфере услуг. Расширить возможности социальной коммерции в области формирования онлайн-сообществ, чтобы расширять возможности распространения информации через формирование социальных отношений, способствовать имиджевой рекламе и позиционированию бренда. Увеличить использование мобильной коммерции путем запуска новых мобильных веб-сайтов и приложений. Расширять брендам зону присутствия в Интернете путем создания маркетплейсов (Marketplaces), т. е. коммерции, осуществляемой через площадки, или так называемые маркетплейсы. Например, в Китае такие маркетплейсы, как Alibaba, Group, Taobao и Tmall, стали площадками роста для многих брендов. Важным трендом развития электронной торговли является также расширение взаимодействия с покупателями в других странах.

Список использованной литературы

1. **Национальная** стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года [Электронный ресурс] / М-во экономики Респ. Беларусь. – Режим доступа : <https://www.economy.gov.by/uploads/files/NSUR2030/Natsionalnaja-strategija-ustojchivogo-sotsialno-ekonomicheskogorazvitija-Respubliki-Belarus-na-period-do-2030-goda.pdf>. – Дата доступа : 04.09.2021.

2. **Минс, Г.** Метакапитализм и революция в электронном бизнесе: какими будут компании и рынки в XXI веке : [пер. с англ.] / Г. Минс, Д. Шнайдер. – М. : Альпина Паблишер, 2001. – 280 с.

3. **Content Marketing Insitute.** B2B Content Marketing: 2017 Benchmarks, Budgets, and Trends of North America [Electronic resource]. – Mode of access : http://contentmarketinginstitute.com/wp-content/B2B_Research. – Date of access : 09.09.2021.

4. **Статистические** данные исследовательского агентства «e-Marketer» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://emarketer.com/>. – Дата доступа: 07.09.2021.

5. **Тимошкина, Е. В.** Риски электронной торговли и пути их минимизации / Е. В. Тимошкина, Е. С. Третьякова // Наука Удмуртии. – 2018. – № 3 (85). – С. 111–113.

О МИРОВОМ ОПЫТЕ БОРЬБЫ С ТВЕРДЫМИ КОММУНАЛЬНЫМИ ОТХОДАМИ

Статья посвящена современным решениям по проблеме управления с твердыми коммунальными отходами (ТКО). Рассматривается проблема твердых коммунальных отходов, практика зарубежных стран по управлению ТКО.

The article is devoted to modern solutions to problems of solid municipal waste management (MSW). The problem of municipal solid waste, the practice of foreign countries in MSW management is considered.

Ключевые слова: твердые коммунальные отходы; управление отходами; утилизация отходов; переработка отходов.

Key words: municipal solid waste; waste management; waste disposal; waste recycling.

По данным Всемирного банка, ежегодно человечество производит чуть более 2 млрд т твердых коммунальных отходов. К 2050 г. данная цифра грозит вырасти до 3,4 млрд т. Каждая страна по-разному решает проблему. В Японии, к примеру, население самостоятельно разбирает мусор на десятки категорий, жители Индии приучаются не выбрасывать его просто на улицу, а итальянские города периодически оказываются на грани мусорного коллапса.

Германия остается одним из самых успешных европейских примеров борьбы с отходами. Ее жители начали разделять мусор еще в конце 1980-х гг., и сейчас в Германии сложилась система глубокой сортировки.

Платит за вывоз мусора каждое домохозяйство. Стоимость может сильно варьироваться в зависимости от места проживания, числа квартир, объема и количества баков на подъезд. С учетом этих факторов управляющие компании и устанавливают тарифы. В среднем для крупных городов речь может идти о плате в 150–300 евро в год [1].

Ежегодно страна производит около 41 млн т мусора – примерно по 500 кг на человека. По разным данным, от 60 до 80% этого объема уходит на повторную переработку или мусоро-сжигательные заводы для получения электроэнергии, а остальное отправляется на свалки. Почти 15% всего сырья, которое использует промышленность Германии, получено как раз с помощью переработки [2].

Во Франции довольно давно существует отдельный сбор отходов. Мусорные баки маркируют крышками разных цветов. Белая крышка обозначает стекло, желтая – отходы, которые идут на переработку. Выбрасывать мусор в желтый контейнер необходимо, высыпая его из мешка, чтобы рабочие смогли увидеть содержимое контейнера. В противном случае муниципальные службы не будут его вывозить. А безответственного гражданина ждет серьезный разговор с соседями, чей мусор также останется в баках. В контейнер с коричневой крышкой выбрасывают все остальные отходы, которые подлежат сжиганию или захоронению на свалках. Продукты фармацевтики (старые таблетки, упаковки от них, термометры и т. д.) можно сдать в любую аптеку, чтобы токсичные вещества не попадали ни в переработку, ни на общий полигон.

Большая часть отходов во Франции, как и в других странах мира, приходится на крупные корпорации. Чтобы повысить ответственность бизнеса, власти предусмотрели систему крупных штрафов и поощрений в виде льгот для ответственных организаций.

За нарушение правил выброса мусора штраф предусмотрен и для физических лиц – 35 евро. За оставленный на дороге мусор придется заплатить около 70 евро, при этом сумма варьируется от города к городу. А тем, кто, например, решит выбросить старый диван где-нибудь в поле, придется заплатить штраф в 150 евро и рискнуть конфискацией машины. Чтобы правильно утилизировать крупногабаритную мебель или технику, необходимо обратиться в муниципальные службы, которые вывезут ее специальным транспортом [2].

В Италии практически на всей территории страны действует отдельный сбор мусора, где-то в большей, где-то в меньшей степени. Так, в Риме необходимо отдельно собирать чистую бумагу и картон, пластик и металл, органические отходы и неперерабатываемый мусор, а также стекло. На каждый вид мусора свой контейнер, вывоз которого осуществляется по определенным дням.

Что касается платы за вывоз мусора, то каждая городская администрация устанавливает свои тарифы. Как правило, они рассчитываются с учетом числа прописанных человек на одной жилплощади и колеблются от 150 до почти 600 евро, но в среднем 300 евро в год. При этом на юге тарифы выше, хотя средний доход населения здесь меньше, чем на севере, – 600–700 евро против 1000 евро по стране.

В США ежегодно производится более 250 млн т бытового мусора. На каждого жителя Нью-Йорка, например, по статистике санитарного управления города в неделю приходится 11,33 кг отходов – 7,25 кг по месту жительства и 4,08 кг на работе [2].

Требования к переработке мусора устанавливают местные власти городов и штатов. А системы штрафов стимулируют население выносить мусор в определенное место в строго обозначенные контейнеры для макулатуры, стекла, пластика и прочих отходов.

В некоторых штатах при покупке товаров в перерабатываемой таре в их стоимость включают определенную сумму (примерно около 10 центов) в качестве залога.

Также контракт на уборку мусора в отдельных районах могут получить частные компании. По оценкам на сайте HomeAdvisor, месячные расценки вывоза могут колебаться от 60 до 620 долл. США, а средний уровень по стране – 234 долл. США [1]. При этом расходы на вывоз зависят от того, к какой категории относится мусор – твердые коммунальные отходы (waste), утиль (junk) или отбросы (trash).

Канада озаботилась темой раздельного сбора мусора и его дальнейшей переработкой еще в начале 1980-х гг.

Сейчас жители Канады сортируют отходы в специальные контейнеры, которые мэрия выдает владельцам всех домохозяйств. Синие – для стекла, металлических банок, фольги, пластика, пакетов от молока и пластиковых пакетов. Черные – для бумаги, газет, журналов, картона. Зеленые – для пищевых и прочих мелких отходов. В многоквартирных домах такие баки стоят, как правило, в подземных гаражах, но могут и отличаться по цвету. Кроме того, в конце 2018 г. их дополнили еще и отдельными контейнерами для батареек, шприцев и игл.

Среднестатистическое домохозяйство, в котором проживает одна семья, платит ежегодно за вывоз и утилизацию мусора 88 канад. долл. (67 долл. США) плюс налог 38 канад. долл. (29 долл. США). Итого: 126 канад. долл. (96 долл. США). В многоквартирных домах средняя стоимость вывоза мусора для одной квартиры составляет 50 канад. долл. в год (38 долл. США). При этом средняя заработная плата в канадской столице составляет 53,48 тыс. канад. долл. в год (40,6 тыс. долл. США) [2].

Никаких специальных тарифов для пенсионеров, инвалидов или многодетных семей за вывоз мусора не предусмотрено – все платят одинаково.

Япония принадлежит к группе государств, которые реализуют уже упоминавшуюся инициативу трех R – reduce, reuse, recycle – по сокращению объема, повторному использованию и переработке отходов. Япония давно шла к раздельному сбору мусора, в некоторых городах его начали сортировать уже с первой половины 1970-х гг. В настоящее время сортировка отходов стала неотъемлемой частью культуры японцев.

Требования различаются в зависимости от населенного пункта, но основные принципы везде одинаковые. В первую очередь собираются предназначенные для сжигания отходы – горящий кухонный мусор, бумага, кожа и пластик. В специальные контейнеры жители складывают ресурсы для повторного использования – стеклянные бутылки, ПЭТ-бутылки, стальные и алюминиевые банки – все отдельно. Также выделяют пустые металлические баллончики от аэрозолей, сковородки, чайники и другую небольшую по размеру металлическую кухонную посуду. Отдельно идут пачки газет и журналов, картон. В некоторых районах еще собирают нестандартные отходы – батарейки, лампочки и керамику.

Складывать мусор можно только в специальные прозрачные мешки: плата за них, по сути, и становится взносом за вывоз отходов. Однако она по японским меркам очень невелика – 3 долл. США за 10 шт. Основная часть расходов покрывается за счет местных налогов, которые платят японцы. Они отличаются в разных населенных пунктах, но в целом составляют меньше 10% от ежемесячного дохода.

В Японии перерабатывают, по разным данным, примерно от 21 до 46% из почти 44 млн т бытовых отходов, собираемых ежегодно. Это не самые высокие показатели по сравнению с наиболее продвинутыми странами Евросоюза, но японцы активно работают над улучшением ситуации.

При этом страна уже занимает рекордные позиции по самым важным для себя категориям. Например, повторно используется более 85% ПЭТ-бутылок (в США – чуть более 20%,

в странах ЕС – примерно 41%). К 90%, как и в Германии, в Японии приближается сбор и переработка алюминиевых банок. Также неплохо налажено извлечение из бытовой техники разнообразных полезных материалов – например, золотые медали для летней токийской Олимпиады 2020 г. изготовлены были из драгоценного металла, добытого как раз из мусора [2].

Китай пытается решить проблему переработки и утилизации мусора. В последнее время данный вопрос встал особенно остро из-за возрастания экологической угрозы, влияющей на общую экономику государства. С 2009 г. в стране действует закон, нацеленный на соблюдение нормативных требований к переработке промышленных и бытовых отходов, а также утилизации мусора, не поддающегося повторному использованию.

На улицах китайских городов установлены баки с двумя-тремя типами контейнеров – для вторичной переработки, неперерабатываемого мусора и пищевых отходов. Иногда к ним добавляют отдельные баки для пластика и стекла.

Но несмотря на возможности для сортировки, мусор в Китае часто выбрасывают по принципу «какой контейнер ближе». Потому что на сегодняшний день в стране отсутствует понятие как таковой социальной ответственности за неправильно выброшенный мусор, поскольку не существует и штрафов для населения за выброс пластиковой бутылки в отсек для пищевых отходов. Данный вопрос регулируется личной совестью каждого. А вот для юридических лиц наказание вводят постепенно.

Что касается сортировки мусора самими китайцами в жилых домах, то такой опыт тоже пока еще не слишком развит. Но власти некоторых городов принимают активные меры для того, чтобы привить населению эту полезную привычку. Например, в Шанхае в настоящее время порядка 3,8 млн семей в городе зарегистрировались в программе, которая позволяет накапливать баллы за правильную сортировку мусора, а затем менять их на некоторые продукты питания, оплату коммунальных платежей и мобильной связи. Для тех, кто заинтересован в материальном вознаграждении, в Китае также устанавливают специальные автоматы для переработки пластиковых бутылок – за одну сданную емкость гражданам начисляют 0,05 юаня (менее 1 цента).

Население Китая отдельно за вывоз мусора не платит – данная графа включена в стоимость коммунальных услуг. В среднем китайцы отдают за это от 200 до 800 юаней (29,5–147 долл. США) в месяц – размер тарифа зависит от площади квартиры, расположения жилья, типа жилого помещения. В данную цену в том числе включены плата за водоснабжение, электричество, пользование лифтом, техническое обслуживание мест общего пользования. Стоит отметить, что жилые дома в Китае, как правило, объединены в комплексы, а поэтому плата за вывоз мусора и его утилизацию входит в стоимость услуг по поддержанию чистоты и озеленению территории, охраны и видеонаблюдения комплекса, а также уборки подъездов жилых домов.

В Китае, наряду с многочисленными фирмами, специализирующимися на сборе, сортировке и утилизации отходов, а также разборе свалок и отправке подходящего сырья на вторичную переработку, важным звеном системы остаются мусорщики. Именно они разбирают сваленную в общую кучу простыми гражданами груды бытовых отходов и сортируют их в зависимости от дальнейшего предназначения. При этом в Китае мусорщик – почетная профессия, представителей которой любят и уважают.

По данным Министерства окружающей среды КНР, в настоящее время порядка 90% мусора Китай утилизирует с помощью сжигания или путем вывоза на свалки. Но наряду с переработкой собственного мусора, с 1980-х гг. Китай импортирует твердые бытовые отходы в качестве источника сырья, а главными поставщиками остаются страны ЕС и США.

Хотелось бы отметить, что никакое самое прекрасное постановление или закон и никакая самая совершенная схема санитарной очистки города от ТКО сами по себе не дадут желаемого эффекта, если к решению этой проблемы не подключится население. Опыт разных стран показывает, что любые, сколь угодно амбициозные цели в этой сфере, остаются нереализованными без максимально возможного участия населения.

Список использованной литературы

1. Система управления твердыми бытовыми отходами с использованием ГИС-технологий / С. Г. Шеина [и др.] // Инженер. вестн. Дона [Электронный ресурс]. – 2012, № 4 (ч. 2). – Режим доступа : <http://ivdon.ru/magazine/archive/n4t2y2012/1258>. – Дата доступа : 14.03.2021.

2. Шароховская, И. М. Система управления отходами в России. Анализ, проблемы, решение / И. М. Шароховская, Ф. И. Таран, Ю. Н. Ясаков // Рециклинг отходов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.solidwaste.ru/publ/view/344.html>. – Дата доступа : 14.03.2021.

ТЕНДЕНЦИИ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА БЕЛОРУССКОГО ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

В статье проводится количественно-качественная оценка кадрового потенциала учреждения образования «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации» и рассматриваются проблемы его развития на современном этапе.

The article provides a quantitative and qualitative evaluation of human resources of Educational Institution “Belarusian Trade and Economics University of Consumer Cooperatives” and examines its development problems at the present stage.

Ключевые слова: учреждение высшего образования; Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации; кадровый потенциал; профессорско-преподавательский состав; анализ; планирование.

Key words: higher education institution; Belarusian Trade and Economics University of Consumer Cooperatives; human resources; academic teaching staff; analysis; planning.

Успешное функционирование современного учреждения высшего образования на рынке образовательных услуг в значительной мере детерминировано кадровым потенциалом, обладающим высоким уровнем профессиональной компетентности и способностей к внедрению инноваций. В этой связи вопросы идентификации и оценки кадровой составляющей потенциала университетов, в том числе учреждения образования «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации» (БТЭУ), приобретают важное значение для выявления направлений оптимизации формирования кадров и в целом повышения эффективности управленческой деятельности учреждений высшего образования (УВО).

Персонал любого учреждения высшего образования, в первую очередь профессорско-преподавательский состав (ППС), представляет собой кадровый субпотенциал общих ресурсов деятельности УВО. При этом опыт и профессионализм кадрового состава оказывает самое непосредственное влияние на качество образовательных услуг УВО. Тенденции развития кадрового потенциала учреждения высшего образования являются отражением воздействия целого ряда внешних факторов, как благоприятных, так и оказывающих негативное влияние на устойчивость функционирования УВО на рынке образовательных услуг. Деятельность Белорусского торгово-экономического университета потребительской кооперации также осуществляется в тесной взаимосвязи с окружающей средой, включающей взаимодействие с Министерством образования Республики Беларусь, системой потребительской кооперации в силу принадлежности к ней БТЭУ, другими субъектами хозяйствования отраслей национальной экономики, учреждениями образования кооперативного кластера и сетевого университета «Кооперация». Кроме того, на функционирование университета колоссальное влияние оказывает демографическая ситуация в стране и в Гомельском регионе.

Оценка динамики общей численности работающих в университете (включая численность профессорско-преподавательского состава) показала, что за период 2016–2020 гг. штатная численность сократилась на 48,0%, фактическая численность работающих – на 42,5%, численность ППС с учетом руководящего состава – на 42,9%, численность ППС, имеющих ученые степени и звания – на 28%. Данная общая и негативная, в определенном смысле, тенденция показателей к снижению имеет преимущественно объективные причины.

Так, одной из задач кадровой политики Белкоопсоюза является определение потребности в квалифицированных кадровых ресурсах: формирование исходя из потребностей на основе заявок организаций потребительской кооперации заказа на подготовку кадров, в том числе по

новым перспективным специальностям, определение по годам объемов подготовки, переподготовки, повышения квалификации работников. Реализация данной задачи привела к тому, что целевой заказ кооперативных организаций на подготовку специалистов в университете из года в год снижается ввиду объективного перманентного сокращения потребности в кадрах. Это связано с изменением внешней среды, в которой осуществляет свою деятельность потребительская кооперация, в том числе негативными демографическими тенденциями в зоне ее деятельности (сельской местности), а также значительным усилением конкуренции на рынке товаров и услуг. В результате потребительская кооперация постепенно утрачивает долю рынка, а вместе с тем снижается и общая численность занятых. Так, за период с 2016 по 2020 гг. списочная численность работающих в системе сократилась на 32,25 тыс. чел., или на 42% [1, с. 2]. Как следствие, динамика выпуска студентов, обучавшихся за счет средств организаций потребительской кооперации по очной и заочной формам получения высшего образования I степени (II степень не принималась во внимание ввиду незначительных цифр обучавшихся), демонстрирует достаточно значительное сокращение. Базисный темп изменения выпуска за счет средств кооперативных организаций в 2020 г. по отношению к 2016 г. составил 50,9%.

Следует отметить, что аналогичный показатель по общему выпуску студентов I степени за тот же период времени имеет еще более низкое значение – 44,5%. Это свидетельствует о том, что значительное влияние на общую численность студентов университета оказывает численность обучающихся по договорам с физическими и юридическими лицами, большая часть которых – жители г. Гомеля и Гомельской области (78,3% – в 2020 г.). При этом демографическая ситуация в регионе имеет тенденцию к ухудшению. Так, численность населения Гомельской области, по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь, за последние 5 лет уменьшилась на 1,8%, или на 25,9 тыс. чел., – с 1 412,7 тыс. чел. в 2016 г. до 1 386,8 тыс. чел. в 2020 г. [2], а этот фактор играет первостепенную роль в формировании контингента региональных учреждений высшего образования, включая БГЭУ.

Тенденция изменения количественных (экстенсивных) показателей, касающихся численности работающих в БГЭУ, коррелирует с общей динамической закономерностью в целом по системе Министерства образования Республики Беларусь, где наблюдается аналогичная тенденция перманентного сокращения численности профессорско-преподавательского состава – в 2019 году по сравнению с 2016 г. на 7,8% (таблица 1).

Таблица 1 – Численность профессорско-преподавательского состава по системе Министерства образования Республики Беларусь за 2016–2019 гг. (на начало учебного года), чел.

Показатели	Учебные годы				2019/20 к 2016/17, %
	2016/17	2017/18	2018/19	2019/20	
Численность основного (штатного) персонала, всего	21 623	20 871	20 256	19 943	92,2
Из них имеют:					
ученую степень:					
доктора наук	1 337	1 338	1 318	1 308	97,8
кандидата наук	8 505	8 368	8 264	8 118	95,4
ученое звание:					
профессора	1 179	1 175	1 157	1 147	97,3
доцента	7 318	7 220	7 148	7 107	97,1
Примечание – Источник [3, с. 108].					

В политике управления кадрами при всей значимости абсолютных показателей численности персонала наиболее важным представляется качественный состав преподавателей, так как именно этот аспект определяет уровень способностей и профессиональных знаний, который говорит о соответствии ППС университета требованиям предоставлять качественные образовательные услуги.

Наиболее полная и критичная внешняя оценка деятельности УВО, в том числе анализ кадрового потенциала, осуществляется Департаментом контроля качества образования Министерства образования Республики Беларусь. При этом выделяется ряд критериев, связанных с кадровым обеспечением образовательного процесса, выполнение или невыполнение которых непосредственным образом оказывает влияние на выводы комиссии о соответствии УВО статусу университета. Результаты аккредитации Белорусского торгово-экономического университета, проведенной в марте–апреле 2021 г. указанным контролирующим органом, позволяют сделать выводы о достаточно эффективной кадровой политике БГЭУ. Соответствие показателей

университета нормативным критериальным значениям по кадровому обеспечению представлено в таблице 2.

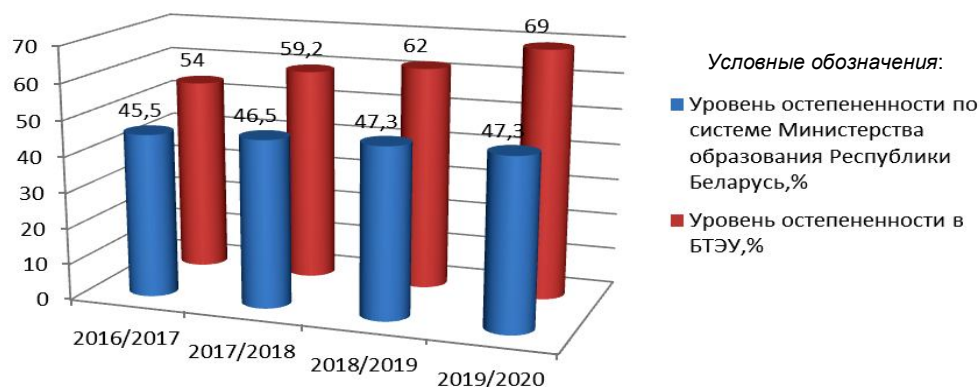
Таблица 2 – Критерии оценки соответствия показателей БТЭУ базовому статусу УВО, раздел «Кадры» (на 28 марта 2021 г.)

Показатель и его нормативное значение	Требования к статусу университета	Значение показателя БТЭУ
1. Преподаватели, работающие на постоянной основе, выполняют не менее 50% учебной нагрузки, %	+	92,0
2. Педагогическую подготовку имеют не менее 80% преподавателей, работающих на постоянной основе, %	+	99,0
3. Наличие у преподавателей, работающих на постоянной основе, ученых и почетных степеней и званий: не менее 40%, %	+	64,7
4. Число студентов дневной формы обучения на одного доктора наук, работающего на постоянной основе или по совместительству: не более 200, чел.	+	67
5. Количество преподавателей, прошедших повышение квалификации за последние 3 года: не менее 60%, %	+	87,3
Примечание – Источник [4].		

Данные таблицы 2 свидетельствуют о том, что качественный состав преподавателей университета в полной мере соответствует необходимым требованиям и задачам, направленным на обеспечение подготовки высококвалифицированных специалистов, востребованных в реальном секторе экономики. Все фактические значения показателей в университете значительно опережают нормативный уровень.

Отдельно представляется целесообразным оценить динамику такого качественного критерия (№ 3), как наличие у преподавателей, работающих на постоянной основе, ученых степеней и званий. Удельный вес преподавателей, имеющих ученые степени и звания, или так называемый уровень острепененности профессорско-преподавательского состава в БТЭУ на протяжении последних лет составлял более 60%, значительно опережая среднереспубликанский показатель – в 2019 г. на 21,7 процентного пункта. Базисный темп роста данного показателя в 2019 г. по сравнению с 2016 г. в университете в 1,2 раза выше аналогичного показателя по системе Министерства образования Республики Беларусь, что позволяет говорить о значительном «запасе прочности» профессорско-преподавательского состава БТЭУ на среднесрочную перспективу (рисунок).

Динамика удельного веса преподавателей с учеными степенями и званиями, работающих на постоянной основе по системе Министерства образования Республики Беларусь и в БТЭУ



Примечание – Источник – таблица 1.

Среди качественных показателей, характеризующих кадровый потенциал УВО, следует выделить важный индикатор – средний возраст профессорско-преподавательского состава, составляющий в настоящее время в БТЭУ 52,1 года, в том числе преподавателей, имеющих ученые степени – 53,8 лет. Здесь следует иметь в виду, что сфера образования в этом отношении имеет специфику по сравнению с другими отраслями национальной экономики. Если в целом по стране средний возраст работающего составляет 42,3 года [5, с. 100], то в сфере высшего образования среди ППС эта планка составляет 48 лет, в том числе у преподавателей, имеющих ученые степени – 53,5 лет, что сопоставимо с уровнем данного показателя в БТЭУ (рассчитано на основании источника [5, с. 144]).

Возрастное распределение профессорско-преподавательского состава соответствует общереспубликанской негативной тенденции «старения» кадров не только в сфере образования, но и по стране в целом. За последние 5 лет удельный вес ППС университета по укрупненным группам изменился следующим образом: до 39 лет – сократился на 8,8 процентного пункта и составил в 2020 г. 10,4%; от 40 до 59 лет – снизился на 2,8 процентного пункта и составил в 2020 г. 64,4%; свыше 60 лет – увеличился на 11,6 процентного пункта и составил на конец 2020 г. 25,2%. По аналогичным возрастным группам по виду деятельности «Образование» по Республике Беларусь удельный вес работающих на начало 2020 г. составил 36,4, 38,3 и 25,3% соответственно [5, с. 103]. Таким образом, если по категории работающих свыше 60 лет доля ППС в университете и работающих в сфере образования по стране практически одинакова, то преобладание в БТЭУ кадров в среднем возрасте – от 40 до 59 лет, т. е. лиц, уже обладающих значительным профессиональным опытом и компетенциями, заметно превышает уровень данной возрастной категории в среднем по стране.

Оценивая показатель среднего возраста персонала, руководство университета отчетливо осознает необходимость решения проблемы омоложения кадров. Несмотря на высокий удельный вес преподавателей с учеными степенями и званиями в настоящий момент, в не очень далекой перспективе возникнет необходимость в замещении постепенно выбывающих в связи с возрастом преподавателей.

В этой связи весьма актуальной представляется задача укомплектования кафедр молодыми специалистами, в первую очередь из выпускников университета, что обеспечит возможность нормального функционирования университета в будущем.

Решение задачи омоложения кадров соответствует целям и задачам, обозначенным в Программе развития учреждения образования «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации» на 2021–2025 гг. (далее – Программа). Программой установлены стратегические приоритеты развития университета, достижение которых, по сути, основано на эффективной системе управления персоналом.

В числе механизмов достижения приоритета 6 Программы «Развитие ресурсного потенциала университета» в сфере развития и эффективного использования кадрового потенциала выделены следующие: омоложение профессорско-преподавательского состава; выявление и поддержка одаренной студенческой молодежи, мотивирование к обучению в магистратуре для дальнейшей работы в университете; работа с руководящими кадрами университета в соответствии с Положением об организации работы с руководящими кадрами в системе потребительской кооперации (утв. постановлением Правления Белкоопсоюза от 4 сентября 2017 г. № 214); привлечение к образовательному процессу кадрового потенциала зарубежных университетов-партнеров; оказание помощи в трудоустройстве выпускников университета, обучающихся по индивидуальным договорам на платной основе; проведение аттестации руководителей и специалистов в соответствии с установленной периодичностью, направленной на совершенствование подбора, расстановки, использования кадров, повышение уровня профессиональных знаний, квалификации и качества работы, создание резерва кадров для выдвижения на вышестоящие должности; регулярное и своевременное повышение квалификации сотрудниками и профессорско-преподавательским составом [6, с. 31].

Следует заметить, что руководство университета заинтересовано не только в оценке кадрового потенциала, но также и в независимой агрегированной оценке собственной деятельности со стороны ППС и сотрудников по принципу обратной связи.

В БТЭУ ежегодно проводится SWOT-анализ деятельности университета под координацией отдела стратегического планирования и анализа, где в состав экспертов включаются сотрудники ректората, структурных подразделений, профессорско-преподавательский состав. При этом производится оценка значимости влияния на конечные результаты факторов, отражающих как сильные, так и слабые стороны деятельности университета.

SWOT-анализ деятельности БТЭУ, проведенный в 2020 г., показал, что сильные стороны в функционировании университета, т. е. его конкурентные преимущества, безусловно определяются высоким уровнем квалификации персонала, включая профессорско-преподавательский состав.

Понимание и удовлетворение текущих и будущих ожиданий работников является важным фактором успешного функционирования УВО. Оценка удовлетворенности кадров способствует формированию объективной информации о состоянии персонала не только с количественной, но и с качественной стороны, что, соответственно, способствует принятию взвешенных решений относительно дальнейшей кадровой политики в университете. Анализ результатов

оценки удовлетворенности кадров за 2020 г. показал, что персонал БТЭУ в целом отражает хорошую степень удовлетворенности качеством внутренней, в том числе образовательной, среды университета. Комплексный показатель удовлетворенности сотрудников университета находится на уровне 77,18%.

Анализ анкетирования профессорско-преподавательского состава за 2020 г. показал, что профессорско-преподавательский состав университета достаточно высоко оценивает те индикаторы, управление которыми входит в непосредственную компетенцию руководства университета. Комплексный показатель удовлетворенности ППС за 2020 г. составил 75,54%.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в БТЭУ создана и развивается работоспособная система управления персоналом, позволяющая успешно решать задачи, стоящие перед современным университетом.

Стратегическая цель кадровой политики университета в настоящее время и в будущем направлена на динамическое развитие, работоспособность системы управления персоналом, отвечающей современным требованиям в области менеджмента человеческих ресурсов и позволяющей университету своевременно реагировать на вызовы и изменения на рынке образовательных услуг.

Список использованной литературы

1. **Ефименко, В.** Кадры решают все / В. Ефименко // Вести потребкооп. – 2021. – № 3 (991). – С. 2, 4.

2. **Национальный** статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/solialnaya-sfera/naselenie-i-migratsiya/naselenie/godovye-dannye/>. – Дата доступа : 28.06.2021.

3. **Республика** Беларусь: статистический ежегодник 2020 [Электронный ресурс] / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь. – Минск, 2020. – Режим доступа : https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/izdania/public_compilation/index_18023/. – Дата доступа : 21.06.2021.

4. **Об утверждении** и введении в действие руководящего документа Республики Беларусь «Система стандартов в сфере образования. Система оценки соответствия. Порядок предоставления статусов высшим учебным заведениям» : постановление М-ва образования Респ. Беларусь от 28 февр. 2001 г. № 16 // КонсультантПлюс: Беларусь. Технология 3000 / ООО «Юр-Спектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2021.

5. **Труд** и занятость в Республике Беларусь : стат. сб. [Электронный ресурс] / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь. – Минск, 2020. – Режим доступа : https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/izdania/public_compilation/index_18061/. – Дата доступа : 21.06. 2021.

6. **Программа** развития учреждения образования «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации» на 2021–2025 годы : одобр. на заседании совета ун-та от 29 дек. 2020 г., прот. № 5 : утв. Пред. Правления Белкоопсоюза 26 марта 2021 г. – Гомель : Бел. торгово-экон. ун-т потребит. кооп. – 99 с.

БЕРЕЖЛИВОЕ ПРОИЗВОДСТВО (LEAN PRODUCTION) В КАЗАХСТАНЕ

Бережливое производство (Lean Production) – это обобщение японского опыта построения эффективных производственных систем и основа для формирования бережливого менеджмента. Его концептуальная основа базируется на стремлении к выявлению и устранению всех видов потерь, возникающих в процессе деятельности в организации, на развитие способности компании систематически повышать производительность труда, снижать себестоимость продукции, уменьшать сроки поставок, снижать прочие издержки и потери производства.

Lean production (Lean Production) is a generalization of the Japanese experience in building effective production systems and the basis for the formation of lean management. The conceptual basis is based on the desire to identify and eliminate all types of losses arising in the course of activities in the organization, on the development of the company's ability to systematically increase labor productivity, reduce production costs, reduce delivery times, reduce other costs and production losses.

Ключевые слова: концепция; бережливое производство; бережливые технологии.

Key words: concept; lean manufacturing; lean technology.

Модернизация обусловлена изменением экономической ситуации в Казахстане, в основе которой лежат радикально новые механизмы менеджмента, а именно концепция бережливого производства. Формирование системы бережливого производства позволит создать базовую платформу устойчивого развития и прогрессивного функционирования как производства, так и экономической системы.

Обращаясь к предыстории вопроса, заметим, что основоположником, автором концепции «Бережливое производство» является Тайити Оно. В 50-е гг. XX в. Тайити Оно разработал производственную систему компании «Toyota».

Для послевоенной Японии были необходимы транспортные средства, однако поточные производственные линии компании «Ford» и их аналоги были недостаточно востребованы. Поэтому возникла необходимость разработки эффективной производственной системы, в рамках которой было бы возможно создавать разные модели автотранспортных средств, что по сути явилось отказом от массового производства.

Сегодня Казахстан, как и страны постсоветского пространства, переживает цифровую трансформацию, ориентиром которой является адаптация предприятий к современным технологиям производства, повышение их конкурентоспособности через модернизацию менеджмента качества.

В основе модернизации менеджмента качества и лежит философия «Бережливое производство», целевой установкой которой выступает снижение дефектности производства, сокращение простоев, нерациональность и безэффективность производства.

Современные топ-менеджеры уже осознали важность непрерывного совершенствования и развития производственных систем организации для достижения ее долгосрочной конкурентоспособности.

Бережливое производство является одним из элементов философии японского менеджмента постоянного улучшения Кайдзен. Большой вклад в ее развитие внесли такие «гуру» менеджмента качества, как К. Исикава, Дж. Джуран, Э. Деминг.

Благодаря их изысканиям современные теоретики и практики разработали собственную методологию этого направления. В частности, это:

- BSC (система сбалансированных показателей);
- ABC (учет, основанный на процессном подходе);
- BPR (реинжиниринг бизнес-процессов);
- Agile Manufacturing System (быстрореагирующая система производства);
- Synchronous Manufacturing System (система синхронного производства).

Мы солидарны с Д. Шехватовым в том, что «...это всего лишь системы, облегчающие переход от централизованного жесткого управления бизнесом к бизнесу, основанному на во-

влечении работников и превалировании горизонтальных подходов к управлению над вертикальными. На смену им приходят различные варианты представления Кайдзен, одним из важнейших компонентов которого является Lean Production» [1].

Инструментами технологии бережливого производства являются:

- стандартизация;
- организация рабочего пространства (5S);
- визуализация;
- канбан (доска задач).

Обратимся к рассмотрению вышеперечисленных инструментов. Применение стандартизации – это, по сути, стандартизация рабочего места сотрудника, начиная от разработки инструкций и правил и заканчивая расстановкой предметов на рабочем столе.

Система 5S, или как ее еще называют «организация и рационализация рабочего места или пространства», обеспечивает соблюдение подхода эргономичности, стандартизации, рациональности и техники безопасности.

Названная система содержит в себе 5S. Это обозначает пять составляющих:

– Сэйри (сортировка) – предметы подразделяют на нужные и лишние. От лишних нужно избавиться.

– Сэйтон (соблюдение порядка) – система хранения и поиска необходимых вещей.

– Сэйсо (содержание в чистоте) – рабочее место должно быть чистым.

– Сэйкэцу (стандартизация или поддержание порядка) – позволяет выполнять три вышеперечисленных составляющие.

– Сицукэ (совершенствование, появление привычки) – четкое выполнение требований.

Визуализация как инструмент бережливого производства дает понимание происходящего через применение цвето-звуковых элементов обмена информацией. Например, наличие выпуклой кнопки красного цвета на рабочей панели при возникновении критических аварийных ситуаций упростит восприятие передаваемой информации.

Доска задач (канбан) – это инструмент, который обеспечивает прозрачность течения процессов, исключения дублирования, равномерности распределения нагрузки между участниками.

Доска задач наглядно показывает топ-менеджеру, сотруднику, любому другому заинтересованному лицу всю деятельность. На доске задач видна приоритизация задач, выполнение, невыполнение, перевыполнение, изменение плановых и фактических показателей трудовой деятельности. Это существенно облегчает мониторинг деятельности, сокращает время проведения совещаний, обеспечивает повышение качества процессов, детализацию и закрепление за конкретным сотрудником выполнения задач. Причем форма доски любой организацией определяется самостоятельно.

Для казахстанских предприятий это относительно новое направление в организации производственной деятельности, но уже имеющее государственные гарантии развития.

В 2012 г. в Законе Республики Казахстан «О государственной поддержке индустриально-инновационной деятельности» бережливое производство (технология Lean Production) является одним из инструментов государственной поддержки и предоставляется в форме инновационного гранта по приоритетным направлениям развития отраслей.

По своему содержанию «бережливое производство» это не просто технология производства, а бизнес-модель организации, которая включает в себя принципиальные методы организации бизнеса, инструментарий поддержки патриотизма, качества и ментальности персонала в условиях эффективного использования ограниченных материальных, финансовых, человеческих ресурсов.

Оператором инициатив «бережливое производство является АО «Центр инжиниринга и трансферта технологий» при поддержке Министерства цифрового развития, инноваций и аэрокосмической промышленности Республики Казахстан.

В рамках реализации названной инициативы проводится обучение, переподготовка, повышение квалификации менеджеров казахстанских предприятий менеджменту качества, принципам бережливого производства Кайдзен и т. п. Это способствует трендовой трансформации бизнес-процессов, корпоративных программ апробации и внедрению философии бережливого производства.

«Бережливое производство» нацелено практически на все отрасли и сферы экономики. Это и финансово-банковская сфера, сфера образования, сфера здравоохранения и др.

Финансово-банковская сфера уже имеет факты внедрения технологии бережливого производства. Новатором в этом направлении является российский Сбербанк. Внедрение системы

бережливого производства около 10 лет назад явилось правильным управленческим решением, позволившим очень быстро почти на 400% повысить розничные продажи банковских продуктов при одновременном сокращении времени ожидания в очереди своих клиентов. Считаем, что данная практика требует детального изучения и апробации в финансово-банковской системе Казахстана.

Особое значение сегодня технологии бережливого производства начинают приобретать в системе здравоохранения, который с 90-х гг. XX в. начинает приобретать популярность.

Медицинские организации – это система бизнес-процессов, в рамках которых оказываются медицинские услуги пациентам. Применяя технологии бережливого производства, появляется возможность фокусировать акценты на потоках, процессах, протекающих в организации.

Университет Чикаго выделяет следующие семь потоков, существующих в здравоохранении:

- Поток пациентов;
- Поток персонала;
- Поток лекарственных средств;
- Поток изделий медицинского назначения;
- Поток медицинской техники;
- Поток информации;
- Поток самих процессов [2].

Как отмечают исследователи, данные потоки несут в себе потенциальные риски и потери. Именно они и определяют эффективность или не эффективность, повышение или снижение производительности бизнес-процессов в медицинских организациях.

Технология бережливого производства систематизирует с точки зрения обоснованной эффективности последовательность процессов, что позволяет снизить затраты на качество, оптимизировать расходы и бизнес-процессы, повысить уровень удовлетворенности пациентов.

Для казахстанской сферы здравоохранения технологии бережливого производства являются новыми и недостаточно изученными. На наш взгляд, в ближайшем будущем бережливое производство (технология Lean Production) прочно войдет в систему здравоохранения.

Новизна идеи применения бережливых технологий отмечается в системе образования.

Популяризация идей концепции бережливого производства через программы профессионального, высшего, послевузовского образования позволит сформировать жизнеспособную кластерную инфраструктуру, которая будет включать в себя организации образования всех уровней и форм собственности, научных, исследовательских центров. А также будет способна к синергии за счет внутренней энергии, информации, финансов и других возможностей.

Внедрение технологии бережливого производства, на наш взгляд, окажет действенный эффект как на процесс образования, так и на всю систему в целом, а также поможет выявить слабые звенья и недочеты.

«Бережливые» изменения представляют собой мощный ресурс развития как производственной, так и непромышленной сферы. Стратегический инструментальный бережливых технологий в совокупности с управленческим, интеллектуальным потенциалом, имеющимся в организации, позволит этой организации повысить эффективность и производительность.

Список использованной литературы

1. **Шехватов, Д.** Бережливое производство как элемент стратегий Кайдзен [Электронный ресурс] / Д. Шехватов. – Режим доступа : https://www.cfin.ru/management/manufact/lean_as_kaizen.shtml. – Дата доступа : 08.09.2021.

2. **Внедрение** современных ресурсосберегающих технологий в медицинских организациях, оказывающих амбулаторно-поликлиническую и стационарную помощь: технологии бережливого производства (Lean) : метод. рекомендации / А. К. Исакова [и др.]. – Астана : Респ. центр развития здравоохранения, 2017. – 28 с.

ОЦЕНКА КОМПЕТЕНТНОСТИ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКИХ РАБОТНИКОВ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ АУДИТА БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЕТНОСТИ

Авторами поднимается проблема оценки профессиональных компетенций учетно-аналитических работников в ходе аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности. Отмечается недостаточность освещения данного вопроса в документах, регулирующих аудиторскую деятельность, в частности, в международных стандартах аудита. Предлагается внедрение методического инструментария в форме разработанных критериев и тестов оценки трудовых функций в разрезе должностей учетно-аналитического персонала, который был разработан в проведенных ранее исследованиях в рамках реализуемого гранта.

The authors raise the problem of assessing the professional competencies of accounting and analytical workers during the audit of financial statements. There is a lack of coverage of this topic in the auditing standards, in particular, in the International Standards on Auditing. The authors propose to introduce methodological toolkit including the tests for assessing labor functions for the positions of accounting and analytical workers, which was developed in previous studies supported by the grant.

Ключевые слова: профессиональная компетентность; аудит; система внутреннего контроля; международные стандарты аудита; бухгалтерская (финансовая) отчетность.

Key words: professional competence; audit; internal control system; International Standards on Auditing; financial statements.

В современных экономических исследованиях, посвященных анализу рынка труда, проблемам занятости и трудоустройства, все больше внимание ученые уделяют вопросу оценки компетентности персонала. Данная проблема нашла свое отражение в работах как отечественных, так и зарубежных ученых-экономистов.

Наиболее востребованная в организациях всех отраслей экономики на данный момент профессия бухгалтера не перестает удивлять широтой функциональных обязанностей, предъявляемых работодателями к претенденту на данную должность. В их числе профессиональные знания бухгалтерского, налогового, гражданского, трудового, пенсионного, таможенного и другого законодательства Российской Федерации; навыки ведения бухгалтерского учета, документирования хозяйственных операций по различным участкам учета и составления отчетности с учетом отраслевой специфики деятельности экономического субъекта; уверенное владение профессиональными бухгалтерскими программами и др. [1].

Такой запрос на современного учетно-аналитического работника, с одной стороны, придает новый импульс развитию данной профессии. С другой стороны, заводит в тупик профессиональное педагогическое сообщество, которому необходимо решить вопрос качественной подготовки молодого специалиста за отведенный учебным планом период обучения с последующим оперативным трудоустройством выпускника.

Проведенные нами в работе [2] аудит и анализ содержания вакансий, размещенных работодателями на портале «Работа в России», позволили сделать следующие выводы. При минимальных требованиях к уровню профессионального образования и опыту работы в сочетании с низкой заработной платой работодатели ожидают от соискателя более высокий уровень навыков, выходящий за рамки функционала специалистов данной профессии. Данная ситуация, на наш взгляд, является парадоксальной и приводит к снижению эффективности поиска претендентов на данную должность, а также возрастанию кадровых рисков при найме соискателей, росту текучести кадров и в конечном итоге негативному влиянию на деятельность организации [2].

В международном стандарте образования для профессиональных бухгалтеров и претендентов на должность бухгалтера предложено следующее определение компетентности: способность выполнять определенную роль в соответствии с установленным стандартом. Профессиональная компетентность выходит за рамки знания принципов, стандартов, концепций, фактов и процедур; это интеграция и применение технических компетенций, профессиональных навыков, профессиональных ценностей, этики и отношения к работе [3].

Для оценки качества подготовленной бухгалтерской (финансовой) отчетности, достоверности данных бухгалтерского учета в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации организации используют такую форму финансового контроля как аудит.

С 1 января 2017 г. регулирование аудиторской деятельности в России осуществляется в соответствии с международными стандартами аудита (МСА). Изучение и анализ содержания МСА показали, что вопросам оценки аудитором компетентности работников, отвечающих за учетные процессы, уделяется незначительное внимание. Так, руководствуясь МСА 315 (пересмотренный) «Выявление и оценка рисков существенного искажения посредством изучения организации и ее окружения», аудитору при оценке одного из компонентов системы внутреннего контроля (СВК), а именно контрольной среды, необходимо оценить следующие элементы:

– Порядок распределения между сотрудниками аудируемого лица этических принципов и ценностей, а также меры по их обеспечению.

– Приверженность *профессиональной компетентности*, под которой понимаются знания и навыки, необходимые для достижения сотрудниками задач, предусмотренных служебными обязанностями.

– Участие лиц, наделенных руководящими полномочиями, в финансово-хозяйственной деятельности организации.

– Философия и стиль управления, под которыми подразумевают действия руководства, связанные с учетными процессами, рисками, подготовкой финансовой отчетности.

– Организационная структура аудируемого лица, учитывающая ключевые области полномочий и ответственности, соответствующий порядок подотчетности, которая определяется с учетом размера и характера деятельности.

– *Распределение должностных полномочий и ответственности*, которые относятся к политике в отношении надлежащей практики ведения бизнеса, знаниям и опыту ключевого персонала, ресурсам, предоставляемым для выполнения обязанностей.

– *Кадровая политика и практика*. Так, прием на работу наиболее квалифицированного персонала с пристальным вниманием к образованию, опыту работы, доказательствам честности и этичного поведения демонстрирует приверженность организации принципу набора компетентных и заслуживающих доверия сотрудников. Политика организации по обучению демонстрирует ожидаемый высокий уровень результатов работы и поведения. Повышение в должности на основе оценки результатов работы свидетельствует о приверженности организации принципу продвижения более компетентных сотрудников [4].

Необходимо учитывать, что различные методики оценки эффективности СВК в итоге сводятся к процедуре тестирования в разрезе элементов. В этой связи результаты тестирования, в том числе данного компонента СВК, позволят аудитору получить первичные аудиторские доказательства, которые в дальнейшем предоставят возможность обнаруживать и предотвращать существенные искажения в учете и отчетности, а также разработать рекомендации по улучшению работоспособности СВК. Неэффективность контрольной среды может создавать возможность совершения недобросовестных действий.

Устанавливает обязанности аудитора в отношении недобросовестных действий при проведении аудита финансовой отчетности соответствующий одноименный МСА 240, который раскрывает вопрос, каким образом следует применять МСА 315 (пересмотренный) и МСА 330 «Аудиторские процедуры в ответ на оцененные риски». В соответствии с МСА 240 искажения в финансовой отчетности могут возникать вследствие недобросовестных действий либо вследствие ошибки [4]. Последнее тесно связано с вопросом профессиональной компетентности учетно-аналитического работника, в данном случае, бухгалтера. В вопросе отличия недобросовестных действий от ошибок в данном нормативном документе акцент смещается на оценку умышленности или неумышленности действий, которые в итоге привели к искажению отчетности. Руководствуясь МСА 240, аудитору необходимо оценить риски существенного искажения финансовой отчетности вследствие недобросовестных действий. В тоже время недобросовестные действия, такие как недобросовестное составление финансовой отчетности или неправомерное присвоение активов, включают побуждение к совершению недобросовестных действий или давление, осознаваемую возможность их совершения и попытку их оправдания [4]. Это тесно связано с затронутыми нами ранее вопросами профессиональной компетентности и соблюдения профессиональной этики. Следует констатировать тот факт, что данный вопрос работниками МСА не раскрывается более подробно в комментариях к рассмотренным документам. Отсутствуют дополнительные методические материалы, которые позволили бы ауди-

тору оценить профессиональную компетентность работников организации, отвечающих за ведение бухгалтерского учета и составление отчетности.

Подобного рода разработки пользуются спросом и являются актуальными в следующих случаях: при приеме на работу новых сотрудников; при принятии решения о реорганизации и перераспределении функциональных обязанностей между сотрудниками бухгалтерии, а также при проведении аттестации учетно-аналитических работников. В работе [5] авторы предлагают методический инструментарий в форме разработанных критериев и тестов оценки трудовых функций в разрезе должностей учетно-аналитического персонала (на примере бюджетного учреждения). Его применение в ходе проведения аудиторской проверки на этапе планирования (при оценке СВК) поможет установить проблемные области в компетенциях учетных работников и предложить по итогам аудита рекомендации, направленные на их устранение. Так, результаты тестирования умений и навыков работников, занимающих одинаковую должность, позволят руководителю пересмотреть и перераспределить функциональные обязанности между бухгалтерами для оптимизации затрат их времени. Это, в свою очередь, будет способствовать повышению эффективности работы бухгалтерии. Кроме того, данные результаты будут служить определенным сигналом в вопросе планирования обучения и повышения квалификации сотрудников бухгалтерии. В условиях динамичных изменений законодательства регулярное повышение квалификации крайне необходимо для учетно-аналитических работников.

Таким образом, оценка аудиторами трудовых функций учетно-аналитических работников в ходе проверки (или на системной основе силами самой организации) позволит установить уровень владения сотрудниками профессиональными компетенциями. В то время как мотивация учетно-аналитических работников на профессиональное развитие со стороны руководства будет способствовать повышению эффективности кадрового потенциала, качества бухгалтерской (финансовой) отчетности, используемой для принятия важных управленческих решений.

Исследование выполнено при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований в рамках научного проекта № 19-010-00908.

Список использованной литературы

1. **Лищук, Е. Н.** Исчезнет ли профессия бухгалтер? / Е. Н. Лищук, С. Д. Капелюк // Экономика труда. – 2020. – Т. 7. – № 1. – С. 55–68.
2. **Лищук, Е. Н.** О востребованности бухгалтеров на сельском рынке труда: реалии, причины, последствия / Е. Н. Лищук, С. Д. Капелюк, О. А. Чистякова // Вестн. НГИЭИ. – 2020. – № 6. – С. 88–100.
3. **Framework** for International Education Standards for Professional Accountants and Aspiring Professional Accountants [Electronic resource]. – Mode of access : <https://www.ifac.org/system/files/meetings/files/5-7-Framework-Clean.pdf>. – Date of access : 12.02.2021.
4. **О введении** в действие международных стандартов аудита на территории Российской Федерации и о признании утратившими силу некоторых приказов Министерства финансов Российской Федерации : приказ М-ва финансов Рос. Федерации от 9 янв. 2019 г. № 2н // КонсультантПлюс : Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – М., 2021.
5. **Лищук, Е. Н.** Аттестация учетно-аналитических работников в бюджетных учреждениях как инструмент оценки их трудовых функций / Е. Н. Лищук, С. Д. Капелюк, О. А. Чистякова // Кадровик. – 2021. – № 7. – С. 65–77.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ СТАНОВЛЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ И ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНОЙ СТРАТЕГИИ СУБЪЕКТОВ РЫНКА

В настоящей статье рассматриваются сущность и особенности стратегического планирования, раскрыто содержание основных этапов составления стратегического плана, дана характеристика современных направлений формирования конкурентной стратегии хозяйствующих субъектов.

This article examines the essence and features of strategic planning, discloses the content of the main stages of drawing up a strategic plan, gives a characteristic of modern directions for the formation of a competitive strategy of economic entities.

Ключевые слова: стратегия; стратегическое планирование; конкуренция; направления формирования конкурентной стратегии; программы; планы.

Key words: strategy; strategic planning; competition; directions for the formation of a competitive strategy; programs; plans.

Одним из центральных звеньев в общей системе управления организацией, важнейшим условием достижения ее конкурентных преимуществ на рынке в период формирования рыночного механизма хозяйствования является стратегическое планирование.

К настоящему времени стратегическое планирование стало общепризнанным, получившим широкое распространение в странах с развитой рыночной экономикой, инструментом управления хозяйствующих субъектов во взаимосвязи с внешней и внутренней средой их деятельности. Однако в данный момент в отечественной экономической литературе, нормативно-правовых материалах нет единой концепции стратегического планирования в условиях высокой неопределенности глобального окружения фирмы, в планово-экономической работе практически не применяются аналитические методы стратегической диагностики, разработки и формирования конкурентных стратегических альтернатив.

В современной научной и учебно-методической литературе понятие стратегии имеет различные толкования.

Предыстория этого термина, его истоки своими корнями уходят в глубокую древность. Впервые слово «стратегия» (гр. strategia от stratos – войско + ago – веду) упоминается в древнегреческих полисах конца VI в. до н. э. как военный термин, в переводе на русский язык означает искусство генерала управлять войсками и находить пути к победе. С китайской терминологии стратегия (моу люэ) переводится как хитрый замысел, план действий.

В период становления и развития рыночных отношений стратегия, как известное с давних времен понятие, получило новое содержание. В настоящее время стратегия как термин в хозяйственной практике ассоциируется, прежде всего, с экономическим развитием субъектов рынка во взаимосвязи с внешней и внутренней средой их деятельности.

Экономическая стратегия фирмы представляет собой совокупность ее главных целей и приоритетов развития, комплексный и всесторонний план их достижения. Это своего рода модель намерений, обеспечивающая своевременную адаптацию к изменяющимся условиям внешней среды, искусство обеспечения стабильного экономического развития и повышения конкурентоспособности деятельности фирмы в долгосрочном временном интервале.

Понятие экономической стратегии является исходным элементом в теории стратегического планирования, составляет основу разработки и обоснования стратегического плана фирмы. Конкретная стратегия является целью и одновременно служит инструментом стратегического планирования.

Теория стратегического планирования, являясь довольно молодым направлением науки управления, сложилась далеко не сразу. Ее становление – результат длительного периода развития экономической мысли. Уже в начале прошлого века многие менеджеры ведущих компа-

ний проявляли интерес к проблематике стратегического развития, а в передовых коммерческих школах изучался курс по политике делового развития. Однако началом научных исследований теории стратегии фирм считается середина прошлого века, когда были изданы основные фундаментальные научные работы и сформулировалась исходная концепция стратегического планирования.

Первые простейшие формы стратегического предвидения создавались на многолетнем опыте долгосрочного экстраполяционного планирования. Основным смыслом этой системы планирования является составление прогнозов развития фирм путем переноса (экстраполяции) прошлых тенденций на перспективу. В условиях стабильной, постоянно развивающейся экономики система долгосрочного экстраполяционного планирования была достаточно надежной и объективной. Однако с массовым ростом компаний, развитием рыночных отношений, нарастанием конкурентной борьбы рассчитанные таким образом прогнозы все чаще стали расходиться с реальными условиями, что обусловило необходимость создания новой специальной теории о взаимодействии фирмы с внешней средой.

Именно такой теорией явилась концепция стратегического планирования, которая с момента своего становления прошла ряд этапов дальнейшего развития, в настоящее время сформировалась в самостоятельную научную дисциплину и в особый вид управленческой деятельности.

Стратегическое планирование как научная дисциплина исследует источники создания и направления улучшения конкурентных преимуществ фирмы, обеспечивающих ее устойчивое положение на рынке.

Сущность стратегического планирования, как особого вида управленческой деятельности, заключается в создании и эффективном использовании механизма хозяйствования, нацеленного на конкурентоспособное функционирование субъектов рынка с учетом их быстроизменяющегося внешнего и внутреннего окружения.

В современной теории и профессиональной практике нередко понятия стратегического и долгосрочного планирования отождествляются и применяются как синонимы, часто стратегия развития понимается как результат перспективного планирования. Однако в реальной действительности в стратегическое планирование в отличие от долгосрочной экстраполяции тенденций развития вкладывается несколько иной смысл, применяется другая методика расчета. При внешней схожести эти системы планирования на самом деле неоднородны по своей сути [1].

Стратегическое планирование – это, прежде всего, определение миссии организации, ее стратегического положения, анализ и оценка конкурентоспособности, выбор и разработка стратегических альтернатив, формирование самой стратегии с учетом внешней среды и внутренних особенностей деятельности фирмы.

По известному выражению И. Ансоффа философия стратегического планирования заключается в том, чтобы идти не от настоящего к будущему, а наоборот, – от анализа будущего к настоящему исходя из глобальных ориентиров развития. Стратегия – функция не времени, а целевых приоритетов развития, определения средств их достижения. Кроме того, стратегическое планирование отличается от долгосрочного многовариантностью в обосновании и разнообразием в технологии разработки альтернативных направлений развития.

Процесс стратегического планирования состоит из следующих взаимосвязанных этапов:

- определение основных ориентиров развития;
- исследование внешней и внутренней среды;
- формирование стратегии;
- реализация стратегических альтернатив, разработка стратегического плана;
- бизнес-планирование.

Развитие всякой организации предполагает необходимость выбора направлений ее движения, определения основных мотивов и ориентиров функционирования. В зависимости от степени конкретизации и временных границ различают следующие виды ориентиров деятельности фирмы: идеалы, цели, задачи.

Идеалы характеризуют наиболее общие ориентиры развития организации, к которым она стремится и может достичь или приблизиться к ним в обозримом будущем. К идеалам организации относятся видение и миссия как составляющие ориентиров ее деятельности. Миссия представляет собой смысл функционирования организации, ее базис и точку опоры в плановых решениях. Это предназначение и комплексная цель организации. Миссия соотносится с более широким понятием – видением. Видение является руководящей философией фирмы, идеальной картиной ее развития при наиболее благоприятных условиях деятельности.

Цели – это конечные ориентиры или результаты, которых в максимально возможных объемах хотела бы добиться фирма в перспективе. Цели формируются на основании миссии, уточняют ее и конкретизируют отдельные направления деятельности фирмы.

Задачи представляют собой конкретные ориентиры деятельности фирмы, выражающиеся через систему количественных и качественных показателей ее развития в планируемом периоде. Задачи должны максимально конкретизировать цели и быть соизмеримы с ними. Достижение каждой задачи должно приводить к выполнению общей стратегической цели фирмы.

Когда основные стратегические ориентиры определены, фирма приступает к анализу и оценке внешней и внутренней среды своей деятельности. Это очень сложный, требующий значительных затрат сил и средств, этап стратегического планирования.

Внешняя среда в стратегическом планировании рассматривается как совокупность условий и факторов, действующих в глобальном окружении фирмы. Это все, что на нее воздействует из окружающей среды.

В зависимости от характера влияния на фирму внешнюю среду подразделяют на отдаленную (макросреду) и среду ближнего окружения (микросреду).

Исследование макроокружения охватывает изучение влияния на фирму социальных, экономических, природных, материально-технических и других условий и факторов, которые проявляются время от времени, нерегулярно, косвенно влияют на фирму и ее микросреду.

Анализ и оценка микросреды позволяют определить прямое влияние на фирму ближайшего окружения: поставщиков, покупателей, конкурентов, рынка рабочей силы, инвесторов, финансовых инструментов и др. Эти субъекты рынка непосредственно, активно и наиболее часто контактируют с фирмой и во многом определяют стратегию ее развития.

Факторов, условий, хозяйствующих субъектов внешней среды, влияющих на деятельность фирмы, может быть великое множество. Задача состоит в том, чтобы определить наиболее значимые из них и обеспечить эффективное взаимодействие фирмы с ближним и дальним окружением.

Внутренняя среда фирмы объединяет все формы организации и виды деятельности, весь спектр функциональных структур внутри производственных систем, в которой принимаются решения по развитию бизнеса.

Исследование внутренней среды предполагает комплексный анализ и оценку всех областей и направлений функционирования фирмы: кадрового и производственно-ресурсного потенциала, производства и реализации продукции, маркетинга, организационной структуры управления, инвестиций, инноваций и др. Основной задачей таких исследований является выявление внутренних возможностей и производственно-ресурсного потенциала фирмы для выполнения поставленных целей.

Основным элементом стратегического планирования является разработка стратегии деятельности фирмы. Процесс формирования стратегии нацелен на выбор таких стратегических альтернатив, которые обеспечили бы конкурентное преимущество фирмы в долгосрочной перспективе.

В отечественной экономической литературе обычно рассматриваются *три направления формирования конкурентной стратегии*, предложенные ведущим специалистом в области стратегического планирования М. Портером: преимущество в издержках, дифференциация и фокусирование.

Преимущество в издержках. Суть этого направления состоит в создании конкурентного преимущества в совокупных затратах производства, что позволяет фирме за счет более низких цен на продукцию закрепиться на товарном рынке. Для осуществления такой стратегии фирма должна иметь существенные инвестиции и наличие доступа к кредитным ресурсам, высокую научно-техническую организацию производства, эффективное нормирование труда, современный дизайн изделий. Менеджеры фирмы обязаны осуществлять систематический контроль за себестоимостью продукции, стимулировать достижение ее высокого качества.

Дифференциация. Данное направление связано с созданием фирмой продукции с уникальными свойствами, что приводит к высокому спросу на данную торговую марку и обеспечивает конкурентоспособную рентабельность продаж. Фирма, реализующая данный тип стратегии, должна иметь длительные традиции в отрасли, репутацию лидера в технологии производства и качестве продукции, сильные навыки маркетинговой деятельности.

Фокусирование выражается в сосредоточении усилий на определенном сегменте рынка, концентрации внимания на одной группе покупателей или отдельном ассортименте товаров.

Каждая из рассмотренных стратегических альтернатив имеет универсальный характер и направлена на достижение конкурентных преимуществ фирмы. В зависимости от экономической ситуации, в которой находится фирма, выбирается конкретное направление, последовательно формируются корпоративная, деловая и функциональная стратегические альтернативы ее развития в долгосрочной перспективе.

Корпоративная стратегия представляет собой совокупность решений, которые определяют и раскрывают задачи и цели фирмы, задают ее основную политику и планы реализации поставленных целей, очерчивают круг бизнесов, в которых компания собирается действовать, экономические и организационные особенности той модели фирмы, которой она стремится стать, а также выявляют характер экономических и неэкономических результатов, которые она может создать для своих акционеров, работников, клиентов и населения тех территорий, где она будет вести операции.

Бизнес-стратегия является элементом корпоративной стратегии и определяет то, как компания будет конкурировать в конкретном бизнесе и позиционировать себя относительно соперников.

Корпоративная стратегия и бизнес-стратегия составляют общую (базовую) стратегию развития фирмы.

Общая стратегия формируется высшим менеджментом и намечает основные ориентиры и приоритетные направления развития фирмы, разрабатывает эффективные пути их реализации в долгосрочной перспективе.

В практике стратегического планирования применяются различные типы базовых стратегий. Однако при всем разнообразии их вариантов принято выделять три основные стратегические альтернативы: стратегия постоянства, стратегия роста, стратегия выживания.

Стратегия постоянства состоит в дальнейшем развитии и совершенствовании существующего бизнеса. Практикуется крупными корпорациями, занимающими доминирующее место на рынке, и заключается все в большей монополизации бизнеса.

Стратегия роста предполагает рост объемов деятельности фирмы за счет улучшения качества выпускаемой продукции и производства новой; усиление позиций на рынке путем установления контроля за своими конкурентами; поиск новых рынков для уже производимого продукта; поглощение конкурентов и других фирм; слияние организаций; создание совместных объединений, корпораций и др.

Стратегия выживания применяется в тех случаях, когда необходима реструктуризация деятельности фирмы с целью повышения ее эффективности в период спада. Известны несколько ее разновидностей: стратегия разворота (фирма отказывается от неэффективных видов деятельности и разрабатывает новые конкурентоспособные направления дальнейшего развития); стратегия отделения (фирма закрывает или продает одно или несколько своих нерентабельных отделений с целью получения средств для организации нового бизнеса); стратегия ликвидации (фирма-банкрот ликвидируется, активы продаются).

Функциональная стратегия нацелена на реализацию общих стратегических альтернатив и формируется специально для каждого структурного подразделения, конкретного специального направления деятельности фирмы. Функциональная стратегия состоит из множества взаимосвязанных элементов. При разработке функциональной стратегии выделяют, к примеру, товарную стратегию, стратегию ценообразования, стратегию маркетинга. Существует широкий спектр функциональных решений, называемых стратегическими, который охватывает, с одной стороны, направления создания новых видов продукции и внедрения их на рынок, а с другой, разрабатывает стратегию предотвращения несостоятельности (банкротства) и оздоровления финансового состояния фирмы.

Формирование базисной стратегии, выбор и разработка стратегических альтернатив деятельности фирмы имеет смысл только тогда, когда они реализуются на практике, так как ценность стратегического планирования проявляется в процессе исполнения установленных ориентиров. Поэтому для эффективной реализации намеченных целей, достижения стратегических перспектив высший менеджмент фирмы определяет политику превращения разработанной стратегии в стратегический план.

Стратегический план – это документ, определяющий перспективу развития и совершенствования деятельности организации исходя из общей цели, задач и стратегических альтернатив их достижения с учетом внешнего и внутреннего окружения [2].

В отличие от текущего тактического и оперативно-производственного планов стратегический план не имеет четко установленных параметров как по форме, так и по содержанию. Фирма самостоятельно определяет структуру и наполняемость его разделов.

Типовой стратегический план развития организации включает следующие разделы:

- миссия, цель и задачи развития;
- анализ и оценка текущей деятельности во взаимосвязи с внешним и внутренним окружением;
- общая стратегия и ее альтернативы;
- функциональная стратегия;
- наиболее значимые стратегии и приоритетные направления развития;
- ресурсы, инвестиции, инновации;
- предполагаемые риски, их нейтрализация и страхование.

Разработка стратегического плана – это творческий, созидательный процесс, который имеет много вариантов решения поставленных задач относительно имеющихся ресурсов и ограничений, технологии составления и периода планирования. Он не может быть разработан и исполнен без многочисленных итераций, достигается различными способами обоснования и реализации перспективных намерений и действий.

Список использованной литературы

1. **Максименко, Н. В.** Внутрифирменное планирование : учеб. / Н. В. Максименко. – Минск : Выш. шк., 2011. – 459 с.

2. **О проекте** Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года : постановление Совета Министров Респ. Беларусь от 11 дек. 2013 г. № 1066 // КонсультантПлюс : Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2021.

ПРОГРАММА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: ОЦЕНКА НАПРАВЛЕНИЙ РЕАЛИЗАЦИИ

Принятая в 2021 г. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2021–2025 годы отражает преемственность целей и задач Национальной стратегии устойчивого развития Республики Беларусь на период до 2035 года, но была разработана уже в условиях всеобщей неопределенности влияния последствий пандемии COVID-19. Целью данной статьи является оценка приверженности принятого документа реализации Целей устойчивого развития Организации Объединенных Наций. Проведение этого исследования связано с научными интересами филиала кафедры ЮНЕСКО, функционирующей в Белорусском торгово-экономическом университете потребительской кооперации.

The Program of Socio-economic Development of the Republic of Belarus for 2021–2025, adopted in 2021, reflects the continuity of the goals and objectives of the National Strategy for Sustainable Development of the Republic of Belarus for the period up to 2035, but was developed already in the conditions of general uncertainty of the impact of the consequences of the COVID-19 pandemic. The purpose of this article is to assess the commitment of the adopted document to the implementation of the United Nations Sustainable Development Goals. This research is related to the scientific interests of the branch of the UNESCO Department operating at the Belarusian Trade and Economic University of Consumer Cooperation.

Ключевые слова: социально-экономическое развитие; стратегия; Цели устойчивого развития; уровень безработицы; устойчивый рост.

Key words: socio-economic development; strategy; Sustainable Development Goals; unemployment rate; sustainable growth.

На сайте Организации Объединенных Наций (ООН) отмечалось, что угроза сокращения доходов на душу населения в мире ожидалась в 2020 г. до вспышки COVID-19 в каждой пятой стране из всех стран, где проживают миллиарды людей [1]. Пандемия ухудшила экономическую ситуацию в мире, в том числе и в экономически развитых странах. Беларусь в этой ситуации – не исключение. Вместе с тем, в 2021 г. Беларусь заняла 24-е место среди 165 стран в рейтинге достижения Целей устойчивого развития (ЦУР) согласно отчету [2]. Несмотря на внешние вызовы и ограничения, стране удалось сохранить внутреннюю стабильность и не допустить обвала экономики [3].

Для реализации поставленной цели в нижеприведенной таблице дано сравнение основных направлений Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2021–2025 годы и 17 ЦУР.

Основные направления Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2021–2025 годы и ЦУР

Основные направления Программы	Номер ЦУР																
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
Улучшение качества жизни населения:	+	+	+	+	+	*	+	+		*							
укрепление демографического потенциала и здоровья нации			+			*											
содействие эффективной занятости								+		*							
устойчивый рост доходов населения	+	+			+			+									
обеспечение высоких гарантий социальной защиты населения и энергоэффективность							+										
повышение качества и доступности образования				+													
раскрытие культурного потенциала				*													
развитие физической культуры и спорта			*														
создание возможностей для развития и самореализации молодежи			*	*													

Окончание

Основные направления Программы	Номер ЦУР																	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	
Укрепление экономического потенциала:							+	+	+									
рост конкурентоспособности промышленно-го комплекса								+	+									
устойчивая энергетика							+											
эффективное сельское хозяйство																		
лесное хозяйство															+			
ускоренное развитие сферы услуг									*						*			
Цифровая трансформация									+									
Проактивная внешнеэкономическая политика								*	*									
Региональное развитие:													+	+	+	+		
развитие регионов на основе создания новых производств и рабочих мест																		
создание комфортной и безопасной среды проживания															+	+	+	
обеспечение экологически безопасной жизнедеятельности населения, улучшение охраны окружающей среды, эффективное использование природных ресурсов													+	+	+			
Формирование благоприятной институциональной среды:									+		*				+	+	+	
инвестиционная политика									+									
современная экосистема инноваций									+						+			
финансовая и ценовая стабильность																		
бюджетно-финансовая и налоговая политика																	+	
благоприятная деловая среда																	+	+
повышение качества государственного управления и эффективности государственных активов												*					+	
Примечание – + – соответствие ЦУР; * – опосредованное соответствие ЦУР.																		

По результатам сравнения можно сделать вывод, что прямо либо опосредованно все цели и направления программы будут способствовать реализации ЦУР. Изучение программного документа Беларуси показывает значительную приверженность государственного курса социальным и экономическим ЦУР и меньшее внимание экологическим целям. Однако явно просматривается наличие экологической составляющей практически в каждой из них.

Так, решение социальной задачи создания комфортной и безопасной среды проживания основывается на развитии «зеленого» строительства, основанного на расширенном использовании экологичных материалов; повышение качества государственного управления будет включать укрепление механизмов государственного управления в сфере защиты от чрезвычайных ситуаций и т. д.

Среди ЦУР цель № 8 носит, главным образом, экономический характер. В Беларуси она сформулирована следующим образом: содействие поступательному, всеохватному и устойчивому экономическому росту, полной и производительной занятости и достойной работе для всех. Показатели оценки достижения этой цели и их значения следующие:

– Ежегодный темп роста реального валового внутреннего продукта (ВВП) на душу населения.

За период 2015–2020 гг. не всегда обеспечивался темп роста данного показателя. В 2015 г. (96,1%), 2016 г. (97,4%) и 2020 г. (99,5%) допускалось его снижение [4].

– Ежегодный темп роста реального ВВП на каждого занятого.

Совершенно аналогичную динамику показал этот показатель.

– Доля неформальной занятости от общей занятости в разбивке по сектору и полу.

Доля неформальной занятости в Беларуси увеличивается. В 2015 г. она составляла 6,7%, в 2020 г. достигла 8,6%. В России этот показатель выше 20%. По данным на 2016 г., по всему миру 61% всех работающих заняты в неформальном секторе экономики.

– Совокупные ресурсозатраты и ресурсозатраты по отношению к ВВП.

- Совокупное внутреннее материальное потребление и внутреннее потребление на душу населения в процентном отношении к ВВП.
 - Средний почасовой заработок женщин и мужчин в разбивке по роду занятий, возрасту и признаку инвалидности.
 - Соотношение средней заработной платы женщин и мужчин.
 - Средняя заработная плата женщин составляет менее 75% от средней заработной платы белорусских мужчин. В 40 из 45 стран, по которым доступны данные, мужчины получают на 12,5% больше женщин.
 - Соотношение среднечасовой заработной платы инвалидов со среднечасовой заработной платой работников.
 - Эти показатели представлены Национальным статистическим комитетом Республики Беларусь только за два последних года. Их значения имеют при этом значительную разницу: 76 и 85,7%.
 - Уровень безработицы в разбивке по полу, возрасту и признаку инвалидности.
 - Уровень общей безработицы в стране в 2020 г. составил 4% при среднем общемировом показателе 6,4% [1].
 - Доля молодежи (в возрасте от 15 до 24 лет), которая не учится, не работает и не приобретает профессиональные навыки.
 - В Беларуси в 2015 г. доля неучащейся и неработающей молодежи составляла 8,1%, ежегодно снижалась, в 2020 г. она составляла 6,8%.
 - Уровень производственного травматизма со смертельным и несмертельным исходом на 100 000 работников в разбивке по полу и миграционному статусу.
 - Данный показатель в 2019 г. составил 4,1%.
 - Ситуация с соблюдением на национальном уровне права на заключение коллективных договоров.
 - Непосредственный вклад туризма в совокупный ВВП и в темпы роста.
 - Вклад туристической отрасли Беларуси – 2,5%.
 - Доля занятых в сфере туризма в общей численности занятых.
 - Доля занятых превышает вклад отрасли более, чем в 2 раза (5,9% в 2018 г.).
 - Доля клиентов банков (физических, юридических лиц), имеющих счет в банке, подключенных к системе дистанционного банковского обслуживания.
 - Доля взрослых (от 15 лет), имеющих счет в банке или ином финансовом учреждении или пользующихся услугами операторов мобильных финансовых услуг.
 - Количество и удельный вес счетов в банке, открытых вкладчиками (физическими лицами) от 26 лет для учета денежных средств, привлеченных в срочный вклад (депозит).
 - Объем обязательств и выплат в рамках инициативы «Помощь в торговле».
 - Наличие разработанной и осуществляемой национальной стратегии молодежной занятости в качестве отдельной стратегии или в рамках национальной стратегии в области занятости.
- По ряду показателей данные на официальном сайте пока не представлены.

Список использованной литературы

1. **Цели** в области устойчивого развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.un.org/sustainabledevelopment/ru/economic-growth/>. – Дата доступа : 02.09.2021.
2. **Sustainable Development Report 2021. The Decade of Action for the Sustainable Development Goals** [Electronic resource]. – Mode of access : https://sdgs.by/news_events/news/d2f0343b28ab075.html. – Date of access : 02.09.2021.
3. **Программа** социально-экономического развития Республики Беларусь на 2021–2025 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.pravo.by>. – Дата доступа : 02.09.2021.
4. **Ежегодный** темп роста реального ВВП на душу населения [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://sdgplatform.belstat.gov.by/sites/belstatfront/index-info.html?indicator=8.1.1>. – Дата доступа : 02.09.2021.

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОБЩЕСТВЕННЫХ ИНСПЕКТОРОВ КАК ФОРМА ОБЩЕСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В настоящей статье исследуются закрепленный в законодательстве Республики Беларусь правовой статус и порядок деятельности общественных инспекторов как одной из форм осуществления общественного контроля в Республике Беларусь. В целях выработки предложения по совершенствованию действующего законодательства проведен анализ законодательства Российской Федерации в этой сфере.

This article examines the legal status and procedure for the activities of public inspectors as one of the forms of exercising public control in the Republic of Belarus, enshrined in the legislation of the Republic of Belarus. In order to develop a proposal for improving the current legislation an analysis of the legislation of the Russian Federation in this area was carried out.

Ключевые слова: общественный контроль; формы общественного контроля; общественные инспектора.

Key words: public control; forms of public control; trade unions.

Проблемы правового регулирования общественного контроля в белорусской правовой науке не получили должного освещения. Большинство отечественных исследований посвящено анализу форм осуществления общественного контроля в сфере соблюдения трудового законодательства. Формы осуществления общественного контроля в других сферах жизни общества не получили должного внимания. Во многом это обусловлено тем, что действующее законодательство Беларуси, в отличие, например, от законодательства Российской Федерации, регулирует этот вопрос дискретно, а не комплексно. Целью настоящей статьи является проведение теоретико-правового исследования правового статуса и порядка деятельности общественных инспекторов в Республике Беларусь.

В соответствии с ч. 2 ст. 37 Конституции Республики Беларусь гражданам гарантируется непосредственное участие в управлении делами общества и государства, которое обеспечивается проведением референдумов, обсуждением проектов законов и вопросов республиканского и местного значения, другими определенными законом способами. Одним из таких способов является осуществление общественного контроля в форме деятельности общественных инспекторов.

Под контролем в правовой науке понимается деятельность государственных органов и общественных организаций, которая направлена на проверку соблюдения и исполнения, выявление случаев нарушения правовых норм [1, с. 53].

В законодательстве Республики Беларусь отсутствует легальная дефиниция категории «общественный контроль». Вместе с тем, она используется в ряде нормативных правовых актов, например, в Законе Республики Беларусь «О профессиональных союзах» от 22 апреля 1992 г. № 1605-ХІІ. В этом плане следует воспользоваться определением, которое закреплено в модельном законе «Об основах общественного контроля», принятом на сорок шестом пленарном заседании Межпарламентской Ассамблеи государств-участников Содружества Независимых Государств (СНГ) (утвержденном постановлением от 27 марта 2017 г. № 46-19) (далее – Модельный закон).

Согласно абзацу 2 ч. 1 ст. 3 Модельного закона, общественный контроль – деятельность субъектов общественного контроля, осуществляемая в установленных настоящим Законом формах для достижения установленных настоящим Законом целей по наблюдению за деятельностью органов государственной власти, органов местного самоуправления, государственных и муниципальных организаций, иных органов и организаций, осуществляющих отдельные публичные полномочия, и оценке этой деятельности [2].

В пункте 1 ст. 8 Модельного закона перечислены субъекты общественного контроля. К ним отнесены следующие:

- общественные палаты (советы) государства, регионов (наиболее крупных административно-территориальных единиц государства) и муниципальных образований;
- общественные советы при органах государственной власти;
- общественные объединения и другие негосударственные некоммерческие организации, созданные и зарегистрированные в соответствии с законами и иными нормативными правовыми актами, уставами которых предусмотрено осуществление общественного контроля;
- иные субъекты, уполномоченные законами и иными нормативными правовыми актами [2].

Определенный интерес в этом плане представляет опыт правового регулирования общественного контроля в законодательстве Российской Федерации.

Так, в соответствии со ст. 4 Федерального закона Российской Федерации «Об основах общественного контроля в Российской Федерации» от 21 июля 2014 г. № 212-ФЗ (далее – Федеральный закон № 212-ФЗ) под общественным контролем в настоящем Федеральном законе понимается деятельность субъектов общественного контроля, осуществляемая в целях наблюдения за деятельностью органов государственной власти, органов местного самоуправления, государственных и муниципальных организаций, иных органов и организаций, осуществляющих в соответствии с федеральными законами отдельные публичные полномочия, а также в целях общественной проверки, анализа и общественной оценки издаваемых ими актов и принимаемых решений. Общественный контроль может осуществляться как в формах, предусмотренных Федеральным законом № 212-ФЗ, так и в иных формах, предусмотренных другими федеральными законами [3].

Субъектами общественного контроля в силу ст. 9 Федерального закона № 212-ФЗ являются следующие:

- Общественная палата Российской Федерации;
- общественные палаты субъектов Российской Федерации;
- общественные палаты (советы) муниципальных образований;
- общественные советы при федеральных органах исполнительной власти, общественные советы при законодательных (представительных) и исполнительных органах государственной власти субъектов Российской Федерации.

Для осуществления общественного контроля в случаях и порядке, которые предусмотрены законодательством Российской Федерации, могут создаваться общественные наблюдательные комиссии; общественные инспекции; группы общественного контроля; иные организационные структуры общественного контроля [3].

В Республике Казахстан разработан проект закона об общественном контроле, согласно которому общественный контроль – деятельность субъектов общественного контроля, осуществляемая в формах общественного мониторинга, общественного слушания и общественной экспертизы, направленных на анализ и оценку действий (бездействия) объектов общественного контроля, затрагивающих права и законные интересы неограниченного круга лиц, а также разработку предложений по его результатам [4]. Законопроект перечисляет также субъектов и объекты общественного контроля, которые в целом схожи с субъектами и объектами общественного контроля, закрепленными в Федеральном законе № 212-ФЗ.

В связи с этим полагаем, что в Республике Беларусь также следует разработать и принять Закон об общественном контроле.

Определенным шагом на пути создания правового механизма регулирования общественного контроля в нашей стране стало принятие Указа Президента Республики Беларусь «Об общественных инспекторах» от 10 сентября 2021 г. № 339 (далее – Указ № 339) [5].

В соответствии с пунктом 1 Указа № 339 предписано создать на базе Комитета государственного контроля Республики Беларусь и его территориальных органов систему общественных инспекторов. Пунктом 2 Указа № 339 утверждено Положение об общественных инспекторах Комитета государственного контроля Республики Беларусь и его территориальных органов (далее – Положение) [5].

В силу пункта 2 Положения Комитет государственного контроля Республики Беларусь и его территориальные органы (далее, если не определено иное, – органы Комитета) вправе привлекать на добровольной основе граждан Республики Беларусь для оказания содействия в проведении аналитических и контрольных мероприятий, реализации иных задач и функций, возложенных на органы Комитета [5].

Согласно пункту 4 Положения общественным инспектором может быть лицо, достигшее 25-летнего возраста, имеющее высшее, среднее специальное или профессионально-техническое образование и способное по своим личным, моральным и деловым качествам выполнять задачи

и функции, возложенные на органы Комитета. При этом Федерация профсоюзов Беларуси, иные общественные объединения вправе вносить в органы Комитета предложения по привлечению их членов в качестве общественных инспекторов [5].

В соответствии с пунктом 7 Положения общественные инспекторы действуют на общественных началах в свободное от работы (военной службы, службы), учебы время [5].

Для осуществления своих полномочий общественным инспекторам выдается удостоверение. Также в Положении четко прописан круг прав (пункт 10 Положения), обязанностей (пункт 11 Положения) общественных инспекторов, а также порядок их поощрения (пункт 14 Положения) [5].

Таким образом, проведенный анализ законодательства Российской Федерации, с одной стороны, и Республики Беларусь, с другой, позволяет сделать вывод о различии подходов к регулированию общественного контроля. Так, в первом случае, общественный контроль осуществляется независимо от государства, так как он иницируется и проводится частными субъектами общественного контроля. Вариант, закрепленный в Республике Беларусь, позволяет говорить о том, что общественный контроль в форме деятельности общественных инспекторов выступает в качестве элемента государственного контроля.

В целом можно констатировать, что деятельность общественных инспекторов позволит существенно активизировать осуществление общественного контроля и разнообразить его формы в Республике Беларусь. Вместе с тем полагаем, что необходимо разработать и принять в Республике Беларусь Закон об общественном контроле.

Список использованной литературы

1. **Нилов, Д. Г.** Общественный контроль в законодательстве Республики Беларусь: теоретико-правовое исследование / Д. Г. Нилов, Н. В. Максименко // Экономико-правовые перспективы развития общества, государства и потребительской кооперации [Электронный ресурс] : сб. науч. ст. III междунар. науч.-практ. интернет-конф., Гомель, 31 марта 2021 г. : науч. электрон. текстовое изд. / Бел. торгово-экон. ун-т потребит. кооп. ; под науч. ред. Т. П. Афонченко, Т. С. Алексеенко ; редкол. : С. Н. Лебедева [и др.]. – Гомель : Бел. торгово-экон. ун-т потребит. кооп., 2021. – С. 53–56.

2. **Об основах** общественного контроля : модельный закон, принятый на сорок шестом пленарном заседании Межпарламентской Ассамблеи государств-участников СНГ [Электронный ресурс] // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2021.

3. **Об основах** общественного контроля в Российской Федерации : Федер. закон Рос. Федерации от 21 июля 2014 г. № 212-ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_165809/. – Дата доступа : 10.09.2021.

4. **Об общественном** контроле : проект Закона Респ. Казахстан [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://legalacts.egov.kz/npa/view?id=6417609>. – Дата доступа : 10.09.2021.

5. **Об общественных** инспекторах : Указ Президента Респ. Беларусь от 10 сент. 2021 г. № 339 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://president.gov.by/ru/documents/ukaz-no-339-ot-10-sentyabrya-2021-g>. – Дата доступа : 12.09.2021.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ ТОВАРНЫМИ ЗАПАСАМИ

В данной статье рассмотрены необходимость и значимость использования моделей управления товарными запасами. Исследованы четыре типа моделей. Проанализированы их особенности и специфика. Представлены «плюсы» и «минусы» каждой модели. Представлены формулы расчета оптимального размера заказа.

This article considers the necessity and importance of using inventory management models. Four types of models were studied. Their features and specifics are analyzed. The “pros” and “cons” of each model are presented. Formulas for calculating the optimal order size are presented.

Ключевые слова: модель управления запасами; оптимальный размер заказа; затраты; потребности; пороговый уровень запаса.

Key words: inventory management model; optimal order size; costs; needs; inventory threshold level.

В данное время для решения возникающих проблем, напрямую связанных с управлением запасами, целесообразно использовать разработанные модели для управления запасами. Такие модели должны дать ответ на два важных вопроса: сколько и когда осуществлять заказ нужной продукции. Уже сейчас применяется множество различных моделей, каждая модель подходит к определенному случаю.

Самыми распространенными моделями управления запасами являются следующие:

- модель с фиксированным размером заказа;
- модель с фиксированным интервалом времени между заказами;
- модель с установленной периодичностью пополнения запасов до установленного уровня;
- модель «Минимум – максимум» [1].

Основной признак модели с фиксированным размером заказа – это объем заказа, строго зафиксированного и не меняющегося ни при каких изменениях работы системы. Ее задачей является определение размера заказа.

Довольно часто складывается ситуация, когда размер заказа можно определить лишь благодаря организационным соображениям (удобной транспортировкой, возможной загрузкой складских помещений).

Возможность сокращения всех затрат в совокупности на хранение запасов и формирование дополнительных заказов теряют актуальность, так как замедляется время, начинает колебаться спрос. Это же можно сказать и о ценах на заказываемые сырье, материалы и нужные комплектующие.

Экономия на управлении запасами обязательно приведет к снижению уровня качества обслуживания потребителя. Предварительный расчет оптимального заказа снизит издержки на хранение запасов.

Оптимальный размер заказа по критерию минимизации совокупных затрат на хранение запаса и повторение заказа рассчитывается по формуле Уилсона

$$OPZ = \sqrt{\frac{2 \cdot A \cdot S}{i}},$$

где OPZ – оптимальный размер заказа, шт.;

A – затраты на поставку единицы заказываемого продукта, р.;

S – потребность в заказываемом продукте, шт.;

i – затраты на хранение единицы заказываемого продукта, р./шт.

Затраты на поставку только расчетной единицы заказанного продукта включают в себя следующее:

- стоимость транспортировки;

- затраты на разработку условий;
- стоимость контроля за исполнением заказа;
- стоимость выпуска каталогов;
- стоимость документов [2].

Когда пополнение запаса на складе осуществляется за конкретный временной промежуток, представленная формула откорректируется на величину коэффициента скорости такого пополнения:

$$OPЗ = \sqrt{\frac{2 \cdot A \cdot S}{i \cdot k}},$$

где $OPЗ$ – оптимальный размер заказа, шт.;

A – затраты на поставку единицы заказа, р.;

S – потребность в заказе продукта, шт.;

i – затраты на хранение единицы заказа, р./шт.;

k – коэффициент скорости пополнения запаса на складе.

Резервный запас обеспечивает потребность в сформированных заказах (имеется в виду задержка поставки по различным причинам).

Задержка поставки предполагает максимальную задержку. Если максимальная задержка поставки затягивается, то с помощью вышепредставленной модели обеспечивается гарантия поставки. Обеспечение гарантированного запаса даже в ходе последующих поставок возможно только с помощью расчетного для данной модели порогового уровня запаса.

Пороговый уровень запаса показывает такой уровень, при достижении которого начинает формироваться следующий заказ. Пороговый уровень запаса поддерживает эту модель в бездефицитном состоянии. Размер порогового уровня рассчитывается таким образом, что поступление заказа на склад происходит уже в момент снижения запаса до гарантийного уровня. При этом не учитывается даже задержка поставки.

Очень важен третий параметр – необходимый максимальный запас. В отличие от двух других параметров он не влияет на функционирование всей системы. Уровень запаса рассчитывается только для отслеживания полной загрузки площадей в целях оптимизации затрат.

Необходимо обратить внимание на модель с заранее фиксированным интервалом времени между отработанными заказами. В этой модели заказы оформляются в строго установленные промежутки времени с помощью равных интервалов (раз в месяц, раз в неделю и т. п.).

Исследуем интервал времени между заказами, определим его в расчете от конкретного размера заказа. Это снизит общие затраты на хранение, дублирование заказа, а также позволит достигнуть наиболее эффективного сочетания всех рассматриваемых элементов (площадь склада, затраты на хранение запасов) [3].

Интервал времени между заказами рассчитывается следующим образом:

$$I = N : S : OPЗ,$$

где I – интервал времени между сформированными заказами;

N – количество рабочих дней в году;

S – потребность заказываемого продукта, шт.;

$OPЗ$ – оптимизированный размер заказа, шт.

Расчетный временной интервал между заказами – не обязательный показатель, также он корректируется благодаря экспертным оценкам.

Гарантийный запас обеспечит потребность в случае как предсказуемой, так и непредсказуемой задержки поставки. Формирование и систематическое пополнение гарантийного запаса очень важно для последующих поставок в целях увеличения запаса до максимума. Прогноз будущей поставки показывает, что особенность механизма модели с фиксированным интервалом времени между заказами обеспечит в будущем нужный резерв ресурсов при возникновении сбоев поставки.

В представленной модели четко определен и не меняется ни при каких обстоятельствах период заказа. Изменяющимся параметром является лишь величина заказа. Объем заказа мож-

но рассчитать с помощью прогноза уровня потребления до времени поступления заказа на склад покупателя [4].

Размер заказа с фиксированным интервалом времени между заказами можно определить по следующей формуле:

$$PЗ = МЖЗ - ТЗ + ОП,$$

где $PЗ$ – размер заказа, шт.;

$МЖЗ$ – максимальный заказ, шт.;

$ТЗ$ – текущий заказ, шт.;

$ОП$ – прогноз потребления за время.

Вышеприведенная формула показывает особенность расчета размера заказа. При точном совпадении реальной потребности за определенное время поставки увеличивает запас на складе до максимума. Соотношение между возможным максимумом и фактическим размером запасов определяет объем заказа, необходимый для формирования запаса до нужного уровня.

В модели с заранее установленной периодичностью пополнения запасов до установленного лимита наиболее значимым параметром является период времени между конкретными заказами. Такая модель ориентирована только на работу при сильных колебаниях потребления.

Исследованная модель содержит элементы других моделей: периодичность заказа, отслеживание порогового уровня. Это дает возможность повысить чувствительность такой модели к допустимым колебаниям потребления [5].

Обязательным к расчету параметром для модели управления запасами является размер заказа. Он рассчитывается с помощью прогноза уровня потребления до поступления заказа на склад покупателя (потребителя).

Размер заказа в предложенной модели можно рассчитать по следующей формуле:

$$PЗ = МЖЗ - ПУ + ОП,$$

где $PЗ$ – размер заказа, шт.;

$МЖЗ$ – максимальный заказ, шт.;

$ПУ$ – пороговый уровень заказа, шт.;

$ОП$ – ожидаемое потребление до момента поставки, шт.

Объем заказа можно рассчитать следующим образом: при точном определении фактического потребления каждая поставка максимально дополняет запас на складе.

Модель «Минимум – максимум» также содержит в себе весь набор элементов вышерассмотренных моделей управления запасами. Как и в других моделях, здесь применен четкий интервал времени между заказами.

Модель «Минимум – максимум» ориентирована на такую ситуацию, когда затраты на осуществление учета запасов и формирование заказа очень высокие, совпадают с размером потерь, возникающих при дефиците запасов.

Именно поэтому в данной модели заказы формируются только при условии, что запасы на складе в этот момент оказались равны или ниже установленного минимального уровня [2].

Гарантийный запас позволит обеспечить поставку для потребителя в случае возможной задержки заказа [3]. Гарантийный запас можно использовать для расчета необходимого порогового уровня запаса.

Такой расчетный показатель (пороговый уровень запаса) в модели «Минимум – максимум» соответствует минимальному. Если в определенный период времени такой уровень пройден, т. е. наличный запас совпадает с пороговым уровнем или ниже его, тогда заказ будет оформлен. В другом случае заказ не будет выдан. Предоставление заказа возможно лишь через определенный интервал времени.

Максимальный запас в условиях данной модели играет роль максимума. Его размер будет учтен лишь при установлении объема заказа. Через промежуток времени между оформленными заказами такой запас зависит от наиболее рациональной загрузки складских площадей, учитывая возможные сбои поставок, обеспечение бесперебойного снабжения.

Постоянным параметром модели «Минимум – максимум» является объем заказа. Как и в других моделях его расчет базируется на прогнозе уровня потребления до конкретного времени поступления заказа на склад [1].

В заключении стоит отметить, что в последние годы наблюдается своеобразная тенденция укрепления конкурентной борьбы в розничной торговле, снижение прибыли от торговых сделок, падение темпов развития розничного рынка. В конкретно сложившейся ситуации особенно растет роль экономических моделей управления товарными запасами, которые призваны обеспечить эффективность управления ими [5].

Размер товарных запасов, рассчитанный для конкретного предприятия, по возможности поддерживается в сложных условиях конкурентной борьбы. Обеспечить баланс между достойным уровнем продаж, за счет грамотного процесса товарообеспечения, оптимизации процесса управления запасами и минимизацией расходов при поставке, довольно сложно, но вполне выполнимо, в первую очередь через использование моделей управления товарными запасами.

Список использованной литературы

1. **Михалева, Е. П.** Проблемы управления товарными запасами российских предприятий / Е. П. Михалева, И. В. Доможирова // Изв. ТулГУ. Экон. и юрид. науки. – 2018. – № 1-1. – С. 72–76.
2. **Астраханцева, А. С.** Прикладные аспекты применения элементов логистики в управлении запасами / А. С. Астраханцева, Т. К. Кириллова // Регион. проблемы преобразования экономики. – 2019. – № 1. – С. 97–102.
3. **Мезенцева, Н. И.** Формирование ассортимента и управление товарными запасами на предприятиях торговли / Н. И. Мезенцева. – М., 2016. – 238 с.
4. **Барлиани, И. Я.** Анализ моделей повышения эффективности управления товарными запасами / И. Я. Барлиани // Интерэкспо Гео-Сибирь. – 2017. – № 1. – С. 112–116.
5. **Воронченко, Т. В.** Современные методы анализа и управления запасами предприятия / Т. В. Воронченко // Экон. анализ: теория и практика. – 2017. – № 6. – С. 33–39.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ В СФЕРЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

В статье рассматриваются актуальные проблемы в сфере бухгалтерского учета. Раскрывается, какое влияние оказала пандемия, связанная с коронавирусной инфекцией, на информационные технологии в бухгалтерском учете и возникающие проблемы автоматизации бухгалтерского учета.

In the article the author considers current problems in the field of accounting. Reveals what impact the pandemic associated with coronavirus infection had on information technology in accounting and the emerging problems of automation of accounting.

Ключевые слова: автоматизированный учет; бухгалтерский учет; Международные стандарты финансовой отчетности; аутсорсинг; блокчейн; цифровизация в бухгалтерском секторе.

Key words: automated accounting; accounting; International financial reporting standards; outsourcing; blockchain; digitalization in the accounting sector.

Пандемия, связанная с коронавирусной инфекцией, начавшаяся в Китае в начале 2020 г., охватила всю мировую экономику, включая российскую. Кроме того, изменения в рабочей среде, вызванные продолжающейся пандемией, также способствовали изменениям в операционных процессах. В связи с такими изменениями все больше руководителей и специалистов в области бухгалтерского учета открывают для себя новые преимущества использования передовых решений для бухгалтерских процессов. По данным отчета компании Sage, 90% бухгалтеров считают, что в настоящее время в бухгалтерии происходит культурный сдвиг, который все больше склоняется в сторону внедрения автоматизированных технологий.

Наблюдается рост спроса на программные решения для бухгалтерского учета. Северная Америка лидирует на рынке бухгалтерского программного обеспечения. В прогнозируемый период с 2020 по 2024 гг. темпы роста рынка составят 6%.

В ближайшие годы внедрение технологических решений в бухгалтерской отрасли будет усиливаться, поскольку спрос на автоматизированный учет растет. Сегодня современный бухгалтер не может представить себе процесс учета без интенсивного использования средств автоматизации. Поэтому одной из главных проблем при подготовке бухгалтерской отчетности является автоматизация и связь с последними тенденциями в мире информационных технологий. Однако проблемы автоматизации бухгалтерского учета остаются.

Несмотря на преимущества использования автоматизации бухгалтерского учета, его непосредственное применение в компании создает следующие проблемы:

– Определение задач автоматизации, заключающееся в необходимости определять основы функционирования предприятия и ключевые бизнес-процессы, что позволяет не выйти за рамки реальных потребностей предприятия.

– Частая смена нормативных актов, устанавливающих правила учета, отчетности и налогообложения, которые не обладают гибкостью и не способны отражать изменения внешних условий.

– Недостаток квалифицированных кадров.

– Перенос имеющихся данных на предприятии в новую систему.

Все эти проблемы могут стать причиной увеличения затрат на внедрение автоматизированной системы ведения бухгалтерского учета и отсутствия экономического эффекта от ее внедрения.

Аутсорсинг бухгалтерских функций становится все более значимым для предприятий. Количество преимуществ аутсорсинга приводит к появлению все большего числа компаний по аутсорсингу бухгалтерского учета. Согласно исследованию АССА, более 50% руководителей высшего звена в бухгалтерской отрасли ожидают развития автоматизированных систем учета.

В настоящее время компании передают бухгалтерские функции на аутсорсинг и пользуются его многочисленными преимуществами. Аутсорсинг позволяет компаниям больше сосредоточиться на своих ограниченных ресурсах, повышая рентабельность. Это также экономит

расходы на оплату труда. Таким образом, аутсорсинг бухгалтерских функций становится популярной стратегией среди многих компаний. Это приводит к росту числа поставщиков аутсорсинговых бухгалтерских услуг. Это одна из самых быстрорастущих областей в бухгалтерской отрасли. Каждый год предприятия испытывают удовлетворение от стоимости и результатов аутсорсинговых бухгалтерских услуг. Популярны облачные технологии. Благодаря облачным системам бухгалтерского учета компании и фирмы могут иметь доступ к своей системе в любое время. Это является удобным для фирм, которые перешли на удаленную работу после начала пандемии COVID-19 [1]. Кроме того, облачные решения позволяют создавать рабочие процессы, экономя драгоценное время. Наличие таких преимуществ побуждает предприятия переходить на облачные системы бухгалтерского учета.

Так, 67% бухгалтеров считают, что облачные технологии могут облегчить их работу. По данным опроса, проведенного компанией Sage, 53% респондентов используют облачные решения для управления проектами и общения с клиентами [2]. Это может быть связано с ростом спроса на передовые технологические решения со стороны различных отраслей. Среди них – бухгалтерская отрасль, которая делает большой скачок в сторону более эффективной и комплексной финансовой отчетности и аналитики.

По мере автоматизации транзакционной работы бухгалтерам необходимо будет развивать различные навыки, чтобы применять свои знания и опыт к информации и данным, полученным с помощью новых технологий, играть более активную роль в стратегии бизнеса. Облачное бухгалтерское программное обеспечение, бюджетирование, прогнозирование, аналитика данных и инструменты визуализации закладывают основы для автоматизации бухгалтерского учета.

Поскольку технологии позволяют упростить выполнение конкретных бухгалтерских задач, бухгалтерская отрасль переключает свое внимание на анализ данных. Бухгалтеры берут на себя новые роли консультантов, обладающих уникальными навыками, которые связаны с анализом данных. Анализ данных помогает компаниям прийти к важным выводам, что позволяет им выявлять улучшения в процессах, повышать эффективность и лучше управлять рисками.

Хотя аналитика как часть бухгалтерских услуг не является чем-то совершенно новым, сейчас она стала более мощной, представляет финансовые показатели в новом свете для лучшего понимания. Крупные бухгалтерские фирмы применяют аналитику данных в налогообложении, консалтинге, управлении рисками и аудите.

Бухгалтерская отрасль должна больше понимать технологию блокчейн. Блокчейн уже меняет бухгалтерский сектор, снижая затраты на выверку и ведение бухгалтерского учета. Благодаря технологии блокчейн бухгалтеры получают более беспрепятственное представление об обязательствах и имеющихся ресурсах своей организации. Ежемесячно создается значительное количество блокчейн-кошельков, часть из которых принадлежит компаниям. Согласно данным, опубликованным компанией Statista, к концу 2022 г. компании в Соединенных Штатах Америки (США) потратят на технологии блокчейн 1,1 млрд долл. США [3].

Влияние социальных сетей распространяется на различные отрасли. Бухгалтерская отрасль – одна из них. Использование социальных сетей в различных отраслях помогает повысить узнаваемость бренда, увеличить продажи, посещаемость сайта. Для бухгалтеров они быстро становятся мощным инструментом брендинга и продаж, который повышает их узнаваемость, демонстрирует их компетентность и предоставляет множество возможностей узнать больше об отрасли.

Эффективная стратегия социальных сетей может способствовать повышению прибыльности бизнеса. Социальные сети, такие как Facebook, Twitter, LinkedIn, блоги и форумы сообществ, помогают компаниям поддерживать связь с клиентами. Бухгалтерским фирмам также выгодно следить за конкурентами и тенденциями в отрасли.

Эксперты прогнозируют появление в ближайшем будущем гибридного подхода, сочетающего бухгалтерские технологии и вклад финансового консультанта. Это связано с открытием новых решений для аналитики, которые позволяют бухгалтерам больше сосредоточиться на расшифровке данных для более глубокого понимания [4]. В отличие от других задач в бухгалтерских процессах, принятие решений всегда будет находиться в руках профессионалов и экспертов. Следовательно, полная автоматизация в бухгалтерском секторе невозможна.

Современные тенденции в области бухгалтерского учета свидетельствуют об одном: цифровизация в бухгалтерском секторе повсеместна, как и в любом другом, но роль человека остается актуальной. Еще одна тенденция, которая будет определять бухгалтерскую практику

в будущем, – это растущее признание удаленной работы на местах. Оно широко распространено в других отраслях, в будущем в бухгалтерском учете будет происходить все чаще.

Передовые решения, привнесенные последними разработками в бухгалтерский сектор, могут принести определенные выгоды. Среди них – экономия времени, повышение эффективности задач и более точная аналитика. Помимо этих преимуществ, снижение затрат является одним из значительных преимуществ, которые получают компании и бухгалтерские фирмы по мере внедрения новейших технологий для оптимизации процессов. Сокращение расходов особенно важно в условиях, когда мир переживает экономический хаос, вызванный пандемией COVID-19.

85% бухгалтерских фирм заявили, что они точно или с некоторой вероятностью позволят сотрудникам работать удаленно даже после пандемии COVID-19. В августе 2020 г. уровень безработицы для финансовых и бухгалтерских должностей в США составлял 5,7%. Руководители бухгалтерских компаний признают практические преимущества, которые дает удаленная работа.

В заключении необходимо отметить, что в настоящее время ведение бухгалтерского учета невозможно представить без использования информационных технологий. С развитием информационных технологий появляются новые возможности, а вместе с тем и новые проблемы автоматизации бухгалтерского учета, которые требуют своего решения.

В краткосрочной и долгосрочной перспективе автоматизация бухгалтерских процессов будет возрастать. Более 50% руководителей ожидают развития автоматизированных систем бухгалтерского учета в ближайшие годы. Решения по автоматизации расширяют возможности штатных бухгалтеров.

Развитие информационных технологий в бухгалтерском учете способствует повышению эффективности и качества работы бухгалтера, улучшению контроля над финансово-хозяйственной деятельностью предприятия. Никакая система автоматизации учета не в состоянии полностью заменить бухгалтера. Ведь существует множество вопросов, при решении которых необходима выработка профессионального суждения, которое слабо подвержено автоматизации, так как основывается, прежде всего, на личном опыте человека.

Список использованной литературы

1. **Актуальные** проблемы учета, налогообложения и развития ключевых сфер экономики : сб. ст. по материалам XI Всерос. науч.-практ. конф., г. Пенза, 28 нояб. 2020 г. / под общ. ред. д-ра экон. наук Н. В. Свиридовой. – Пенза : ПГУ, 2020. – 240 с.

2. **Какие** принципы международного учета станут актуальны для бухгалтеров в ближайшие 3 года? [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://school.kontur.ru/publications/1702>. – Дата доступа : 24.07.2021.

3. **Иновации** в эпоху COVID-19. Тренды цифровой трансформации бизнеса в условиях кризиса и пандемии [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://rtlq.ru/static/docs/COVID-19-business-digital-innovationtransformation.pdf>. – Дата доступа : 27.07.2021.

4. **Пандемия** и переход компаний на «удаленку». Индекс цифровизации малого и среднего бизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://vc.ru/openbank/140090-pandemiya-i-perehod-kompaniy-na-udalenuku-indeks-cifrovizacii-malogo-i-srednego-biznesa>. – Дата доступа : 27.07.2021.

ОЦЕНКА ЧИСЛЕННОСТИ МАЛОИМУЩЕГО НАСЕЛЕНИЯ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

В статье проведен анализ динамики численности бедных в регионах России за 2000–2019 гг. Для анализа использованы данные статистических сборников Федеральной службы государственной статистики. Проведенный анализ выявил, что в течение анализируемого периода произошли достаточно существенные изменения в территориальной структуре бедного населения.

This article analyzes the dynamics of the poor population in the Russian regions for 2000–2019. The article uses the data from statistical yearbooks of Federal state statistics service. The analysis reveals that there were significant changes in the regional distribution of the poor during the analyzed period.

Ключевые слова: бедность; региональная дифференциация; численность бедных; доходы населения; регионы России.

Key words: poverty; region differentiation; poor population; income; Russian regions.

Оценка масштабов бедности и разработка путей по ее преодолению сохраняют свою актуальность для многих стран мира. В Российской Федерации отдельную актуальность имеет изучение региональных аспектов бедности в связи со значительной территорией страны и существенной межрегиональной дифференциацией в социально-экономическом развитии. Это определяет важность изучения проблемы бедности на региональном уровне.

Сокращение уровня бедности в Российской Федерации входит в число приоритетных направлений государственной политики. Для достижения данной цели необходимо иметь представление об общей численности лиц, нуждающихся в социальной поддержке. В то же время в предшествующих исследованиях бедности на региональном уровне анализировались такие индикаторы как уровень и глубина бедности [1–3]. Анализ динамики численности бедного (малоимущего) населения ранее проводился в основном на национальном уровне [4]. Единственной известной нам работой, в которой проводился анализ численности малоимущего населения на региональном уровне, является статья О. В. Воронковой и В. Н. Якимовой [5]. Для определения масштабов необходимой поддержки в регионах России целесообразно провести анализ численности бедного населения на региональном уровне. Данная статья посвящена оценке численности бедного населения в регионах России и ее динамике в 2000–2019 гг.

В Российской Федерации к бедному (малоимущему) населению относятся лица, проживающие в домохозяйствах с общей величиной доходов ниже установленного прожиточного минимума.

По состоянию на 2000 г., наибольшая численность малоимущего населения выявлена в Центральном и Приволжском, а в 2019 г. – в Центральном, Приволжском и Сибирском федеральных округах (таблица 1).

Таблица 1 – Численность малоимущего населения в федеральных округах

Федеральный округ	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2012 г.	2015 г.	2019 г.
Центральный	13 671,4	7 094,6	4 581,5	3 748,4	3 999,9	3 522,8
Северо-Западный	4 570,1	2 193,7	1 668,5	1 544,9	1 633,3	1 444,5
Южный	5 377,3	3 118,6	2 113,1	1 760,3	1 910,5	2 150,1
Северо-Кавказский	4 413,2	2 028,5	1 154,3	1 218,7	1 467,0	1 723,2
Приволжский	11 937,6	6 187,7	4 096,0	3 544,8	3 860,1	3 719,5
Уральский	3 648,8	1 754,8	1 495,8	1 383,4	1 786,7	1 666,3
Сибирский	8 479,8	4 179,4	3 348,6	2 983,3	3 508,9	3 202,2
Дальневосточный	2 852,7	1 563,6	1 091,6	928,6	944,1	855,2
Российская Федерация	54 950,8	28 120,9	19 549,3	17 112,4	19 110,6	18 283,7

Примечание – Составлено авторами на основании данных статистического сборника «Регионы России».

В 2010-е гг. снизилась доля Центрального федерального округа в общей численности бедных, а доля Сибирского и Уральского федеральных округов возросла.

В таблице 2 представлены регионы с наибольшей численностью бедных в 2000 г. Наибольшая численность малоимущего населения была отмечена в Москве, Московской области и Краснодарском крае, в каждом из данных регионов она превысила 2 млн чел. В основном значительная численность бедных наблюдалась в регионах Юга Европейской части России (Краснодарский край, Ростовская область, Дагестан) и Юга Сибири (Новосибирская область, Алтайский край). Во всех регионах из представленного списка численность малоимущего населения превышала млн человек.

Таблица 2 – Регионы с наибольшей численностью малоимущего населения в 2000 г.

Регион	Численность бедных, тыс. чел.
Москва	2 365,6
Московская область	2 330,5
Краснодарский край	2 243,2
Республика Дагестан	1 789,1
Ростовская область	1 471,9
Алтайский край	1 426,4
Новосибирская область	1 414,6
Республика Башкортостан	1 362,9
Свердловская область	1 313,8
Санкт-Петербург	1 290,9
Примечание – Составлено авторами на основании данных статистического сборника «Регионы России».	

К 2010 г. в регионах России произошло значительное сокращение численности бедных, только в Москве, по данным на 2010 г., она превышала млн чел. (таблица 3). Из списка регионов с наибольшей численностью бедного населения выбыли Дагестан, Новосибирская и Свердловская области. За этот период общая численность населения региона значительно выросла. Пополнили список регионов с наибольшей численностью бедных Ставропольский край, Самарская и Иркутская области.

Таблица 3 – Регионы с наибольшей численностью малоимущего населения в 2010 г.

Регион	Численность бедных, тыс. чел.
Москва	1 146,2
Краснодарский край	793,8
Московская область	713,6
Ростовская область	637,7
Алтайский край	579,4
Ставропольский край	514,6
Красноярский край	506,7
Республика Башкортостан	492,5
Самарская область	485,9
Иркутская область	440,6
Примечание – Составлено авторами на основании данных статистического сборника «Регионы России».	

В 2019 г. Москва осталась лидером по численности бедных. Снова в перечень регионов с наибольшей численностью бедного населения вернулся Дагестан, из новых регионов появилась Челябинская область. Ставропольский и Алтайский края выбыли из данного перечня (таблица 4).

Таблица 4 – Регионы с наибольшей численностью малоимущего населения в 2019 г.

Регион	Численность бедных, тыс. чел.
Москва	836,7
Краснодарский край	607,3
Ростовская область	562,5
Московская область	561,4
Красноярский край	495,8
Республика Башкортостан	488,6
Республика Дагестан	454,2
Челябинская область	443,6
Иркутская область	428,0
Самарская область	410,1
Примечание – Составлено авторами на основании данных статистического сборника «Регионы России».	

Наибольшая численность бедного населения страны приходится на Приволжский, Центральный и Сибирский федеральные округа, что в определенной степени объясняется более высокой долей населения вышеуказанных округов в общей численности населения Российской Федерации.

Среди регионов России наибольшая численность бедных наблюдается в Москве, что объясняется в первую очередь значительной общей численностью населения. При этом характерно, что если в 2000 г. численность бедных в Московской области и Краснодарском крае была сопоставима с Москвой, то в 2019 г. численность бедных в этих регионах была уже существенно ниже, чем в Москве. Это в первую очередь объясняется экономическими успехами данных регионов.

Наибольшая численность бедного населения наблюдается в южных регионах страны. В то же время в течение анализируемого периода в перечне регионов с наибольшей численностью бедных происходили изменения.

Ограничением данного исследования выступает то, что все расчеты основаны на данных Федеральной службы государственной статистики. В то же время при использовании альтернативных подходов к измерению бедности оценка масштабов и профиля бедности может значительно измениться.

Список использованной литературы

1. **Бернвальд, А. Р.** Оценка региональных различий в уровне бедности / А. Р. Бернвальд, С. Д. Капелюк // Вестн. Белгород. ун-та кооп., экономики и права. – 2012. – № 1 (41). – С. 48–54.
2. **Зубаревич, Н. В.** Бедность в Российских регионах в 2000–2017 гг.: факторы и динамика / Н. В. Зубаревич // Population and Economics. – 2019. – № 3 (1). – С. 63–74.
3. **Рябушкин, Н. Н.** Анализ бедности в регионах Сибирского федерального округа / Н. Н. Рябушкин // Казанские научные чтения студентов и аспирантов имени В. Г. Тимирязова – 2019 : материалы Междунар. науч.-практ. конф. студентов и аспирантов, посвящ. 25-летию образования ун-та, 20 дек. 2019 г. – Казань : Казан. инновац. ун-т, 2020. – С. 20–21.
4. **Поклонова, Е. В.** Денежные доходы населения Российской Федерации: статистический анализ динамики и структуры источников / Е. В. Поклонова, П. В. Захаренко // Политика, экономика и социальная сфера: проблемы взаимодействия. – 2016. – № 3. – С. 134–141.
5. **Воронкова, О. В.** Оценка регионального уровня бедности в Российской Федерации / О. В. Воронкова, В. Н. Якимова // Идеи и идеалы. – 2013. – № 1 (15). – Т. 2. – С. 77–86.

ТРУДОРЕСУРСНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАК СТРУКТУРНЫЙ ЭЛЕМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

В статье определена сущность экономической безопасности государства и трудоворесурсной безопасности как ее составляющей, обозначены структурные элементы трудоворесурсной безопасности и подходы к ее оценке.

The article defines the essence of the economic security of the state and labor resource security as its component, identifies the structural elements of labor resource security and approaches to its assessment.

Ключевые слова: экономическая безопасность государства; трудоворесурсная безопасность; структура трудоворесурсной безопасности.

Key words: economic security of the state; labor resource security; structure of labor resource security.

Существующие методические подходы к оценке экономической безопасности государства в целом и трудоворесурсной безопасности в частности основываются на показателях, которые не позволяют установить влияние угроз, определить необходимость разработки действенного инструментария, позволяющего оценить экономические аспекты обеспечения трудоворесурсной безопасности государства [1].

Авторы современных научных разработок способствовали процессу становления экономической безопасности государства как науки. Вопросы оценки экономических аспектов обеспечения трудоворесурсной безопасности государства исследованы недостаточно глубоко [1–4].

Под экономической безопасностью государства мы понимаем состояние экономики, для обеспечения которого создаются устойчивые и научно обоснованные методы нейтрализации негативного влияния внутренних и внешних угроз, появляются необходимые условия для стабильного социально-экономического развития государства, защиты национальных экономических интересов и повышения благосостояния граждан. Указанное определение отличается от существующих социальной направленностью выявленных угроз и направлений развития государства.

Нами установлено, что одной из составляющих экономической безопасности государства является *трудооресурсная безопасность*, под которой следует понимать способность государства обеспечивать формирование, развитие, распределение, защиту и эффективное использование трудовых ресурсов для достижения экономических интересов и усиления конкурентоспособности национальной экономики.

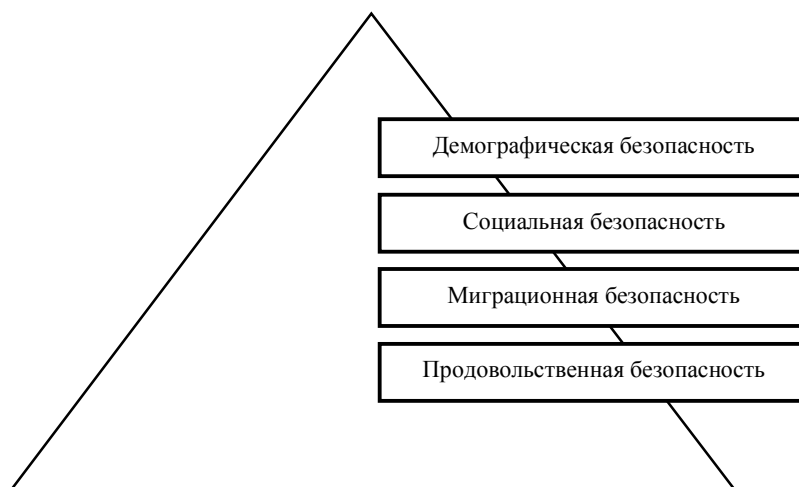
В основе авторского подхода положен подход, основанный не на общем представлении об уровне безопасности, а на формировании системы, которая будет готова к осуществлению регулирования процессов, связанных с формированием, развитием и распределением трудовых ресурсов. Такая система должна объединять институты, которые определяют действительную потребность государства в трудовых ресурсах, их качестве, потребности и возможности развития, способности реализации интересов в рамках страны, показатели трудовой миграции и влияние на уровень национальной безопасности. Не менее важным элементом является защита трудовых ресурсов от негативного воздействия внешних и внутренних угроз.

Демографические, социальные и другие угрозы в определенной степени влияют на трудовые ресурсы страны. Трудооресурсная безопасность должна обеспечить надлежащую защиту трудовых ресурсов от всех возможных угроз. Достижения экономических интересов предполагают прежде всего независимость на всех уровнях, в том числе личности, предприятия, отрасли, региона и государства. Такое согласование позволяет избежать возникновения и развития угроз.

Трудооресурсная безопасность является важным элементом экономического развития государства, состоит из демографической и социально-трудовой политики, обеспечивает необходимое количество и качество рабочей силы, которая будет способна обеспечивать высокий уровень экономической безопасности государства.

Авторский подход отличается тем, что включает в себя необходимость выделения трудоворесурсной безопасности в отдельную составляющую экономической безопасности государства, с учетом экономического аспекта ее обеспечения и выделения таких ее составляющих, как социальная, демографическая, миграционная и продовольственная безопасность (рисунок).

Основные составляющие трудоворесурсной безопасности



Нами предлагается авторская трактовка каждой из составляющих трудоворесурсной безопасности. Так, под *демографической* безопасностью следует понимать такое состояние демографического развития, которое обеспечит достижение количественных и структурных показателей качественной жизни общества, несмотря на влияние внутренних и внешних угроз.

Под *социальной* безопасностью предложено понимать состояние, характеризующее защищенность социальных интересов человека, благодаря которому, с одной стороны, обеспечивается противостояние дестабилизирующим действиям различных внешних и внутренних угроз, создающих социальную напряженность в обществе, а с другой стороны, гарантируется социальная защита.

Считаем, что под продовольственной безопасностью следует понимать такое состояние общества, при котором осуществляется гарантированное обеспечение физиологических потребностей человека и семьи в продуктах питания, независимо от влияния внешних и внутренних угроз.

По нашему мнению, миграционная безопасность – это состояние регулирования миграционных процессов, при котором создаются надлежащие условия для реализации интеллектуального и трудового потенциала граждан внутри страны путем создания правового, социально-экономического и демографического обеспечения развития общества.

Особенностью данного подхода к структурированию трудоворесурсной безопасности является учет не только показателей, характеризующих естественное движение, но и показателей, которые учитывают качество жизни населения.

На основании предложенной структуры трудоворесурсной безопасности нами исследованы методические подходы к оценке ее отдельных составляющих и в целом. Установлено, что оценка демографической (естественное воспроизводство населения; механическое движение населения, здоровье населения; половозрастной состав населения), социальной (социально-трудовые отношения; демографическая сфера; социальное расслоение; социальная защита, безопасность жизни), миграционной (движение населения) и продовольственной безопасности (обеспеченность населения отдельными видами товаров) осуществляется на основе показателей, которые трудно оценить с экономических позиций, что не позволяет должным образом выявить последствия воздействия внешних и внутренних угроз на каждую из составляющих.

Методические подходы к оценке трудоворесурсной безопасности в целом также содержат минимум информации экономического содержания (соотношение средней заработной платы к прожиточному минимуму, соотношение минимальной и средней заработной платы; производительность труда и т. д.), что не позволяет объективно оценить указанную составляющую экономической безопасности государства [4].

С целью совершенствования инструментария оценки экономических аспектов обеспечения трудоресурсной безопасности государства мы полагаем, что в его состав должно входить следующее:

- интегральный показатель оценки трудоресурсной безопасности;
- интегральный индекс обеспечения трудоресурсной безопасности по результатам оценки общественного мнения.

Мы предлагаем рассчитывать интегральный показатель оценки трудоресурсной безопасности по четырем группам показателей (социальная безопасность ($K1$), демографическая безопасность ($K2$), миграционная безопасность ($K3$), продовольственная безопасность ($K4$)). По результатам корреляционного анализа факторных показателей отобрано по три коэффициента в каждой группе: социальная безопасность (отношение располагаемого дохода населения к валовому внутреннему продукту (ВВП), уровень безработицы по Международной организации труда, отношение средней заработной платы к минимальной заработной плате, отношение средней пенсии к минимальной пенсии), демографическая безопасность (отношение трудоспособного населения к нетрудоспособному, отношение нетрудоспособного населения к безработному, отношение трудоспособного населения к занятому, отношение трудоспособного населения к экономически активному), миграционная безопасность (отношение между эмигрантами и иммигрантами; отношение между трудоспособным населением и эмигрантами; отношение между трудоспособным населением и иммигрантами; отношение между трудоспособными и нетрудоспособными иммигрантами), продовольственная безопасность (отношение минимальной заработной платы к прожиточному минимуму для трудоспособных лиц, отношение минимальной пенсии к прожиточному минимуму для трудоспособных лиц, отношение прожиточного минимума для нетрудоспособных лиц к прожиточному минимуму для трудоспособных лиц, отношение средней заработной платы к минимальной заработной плате).

Предложенный интегральный показатель оценки трудоресурсной безопасности (*ИПТРБ*) имеет следующий вид:

$$ИПТРБ = 0,3K1 + 0,3K2 + 0,15K3 + 0,25K4.$$

Мы полагаем, что такая модель может быть использована для диагностики состояния трудоресурсной безопасности и установления угроз, которые на нее влияют.

Проведение опроса общественного мнения по обеспечению трудоресурсной безопасности предлагается осуществлять по пяти группам показателей. Первые четыре группы описывают ситуацию в социальной, демографической, миграционной и продовольственной сферах посредством выбора одного ответа на поставленный вопрос.

Каждая из четырех групп показателей содержит пять индикаторов, каждый из которых имеет четыре градации по номинальной шкале достаточности: «не хватает», «трудно сказать, хватает или не хватает», «хватает», «не интересует». Для вычисления интегрального индекса обеспечения трудоресурсной безопасности каждому ответу присваиваются соответствующие баллы. Так, ответу «не хватает» присваивается 1 балл, ответам «трудно сказать, хватает или не хватает» и «не интересует» – 2 балла, ответу «хватает» – 3 балла.

После получения результатов опроса по каждой сфере рассчитывается индекс обеспечения, которым является средний балл, проводится ранжирование составляющих трудоресурсной безопасности. Сумма средних баллов по всем составляющим трудоресурсной безопасности представляет собой интегральный индекс обеспечения трудоресурсной безопасности.

В пятой группе представлены вопросы, которые предусматривают предоставление собственного ответа респондента о возможностях улучшения ситуации в указанных сферах трудоресурсной безопасности. Полученные ответы ранжируются в зависимости от частоты появления одинаковых ответов разных респондентов.

Предложенный инструментарий для проведения опроса общественного мнения предлагается использовать для корректировки основных направлений экономической и социальной политики.

Список использованной литературы

1. **Тарасова, Т. Ф.** Обеспечение сбалансированной результативности в управлении хозяйственной деятельностью / Т. Ф. Тарасова, Е. В. Трухачева, В. Я. Башкатова // Вестн. Белгород. ун-та кооп., экономики и права. – 2014. – № 2. – С. 183–192.

2. **Алабичева, М. А.** Экономическая безопасность предприятия как структурная составляющая экономической безопасности государств / М. А. Алабичева // Соц.-экон. явления и процессы. – 2014. – № 11. – С. 9–14.

3. **Ильин, В. Н.** Экономическая безопасность в системе национальной безопасности / В. Н. Ильин // NovaInfo. – 2016. – № 50–1. – С. 158–165.

4. **Снитко, Л. Т.** Механизмы обеспечения экономической безопасности предприятия : моногр. / Л. Т. Снитко, Т. В. Емельянова, О. А. Клиндухова. – Белгород : БУКЭП, 2019. – 169 с.

УДК 005.95:338.108.2

Г. В. Столяров (saxgen@mail.ru),
д-р экон. наук, профессор
Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации
г. Гомель, Республика Беларусь

ПЛАНИРОВАНИЕ ПОТРЕБНОСТИ В ПЕРСОНАЛЕ ОРГАНИЗАЦИИ

Показаны подходы к определению потребности в рабочей силе, используемые в практической деятельности организаций. Отражены особенности укрупненного и детального планирования. Уделено внимание опытно-статистическому и нормативному методам планирования численности персонала, а также методу технико-экономических расчетов. Систематизированы методы прогнозирования потребности в специалистах.

Considers approaches to determining labor demand used in practical activity of organizations. Features of enlarged and detailed planning are reflected. Particular attention is given to experimental-statistical and normative methods of planning number of personnel, as well as method of technical and economic calculations. Methods for forecasting demand for specialists are systematized.

Ключевые слова: планирование; прогнозирование; метод; численность; персонал; экономия; труд; производительность; организация.

Key words: planning; forecasting; method; number; personnel; economy; labor; productivity; organization.

Для повышения эффективности деятельности важно обеспечить организацию необходимой рабочей силой, создать условия для адаптации персонала к сложившейся производственной ситуации. При этом основой кадрового планирования является расчет потребности во всех категориях работников и определение их профессионально-квалификационной структуры в соответствии с возможностями производства.

Методы расчета потребности в персонале – это способы расчета плановой численности работающих в организации и ее подразделениях [1].

Планирование численности работающих осуществляется с помощью опытно-статистического и нормативного методов, а также метода технико-экономических расчетов.

Опытно-статистический метод предполагает использование уже фактически достигнутых результатов, по экстраполяции которых устанавливается плановая величина исследуемого показателя с учетом погрешностей в прошлом.

В практической деятельности организаций нашел применение подход «от достигнутого», когда плановая потребность в рабочих ($Ч_{пл}$) определяется исходя из количества данной категории персонала в базовом (отчетном) периоде ($Ч_{баз}$). При этом учитываются индексы изменения (роста) объема производства ($I_{o,n}$) и производительности труда ($I_{n,m}$) в плановом периоде [1]:

$$Ч_{пл} = Ч_{баз} \cdot \frac{I_{o,n}}{I_{n,m}}.$$

Применять данный подход к расчету потребности в персонале без анализа использования фонда рабочего времени нерационально из-за угрозы появления недостатков, которые наблюдались в отчетном периоде.

Укрупненное планирование позволяет определить потребность в рабочей силе для выполнения заданного объема работ при неизменном уровне производительности труда. При укрупненных расчетах исходная численность ($Ч_{исх}$) устанавливается на основе планового объема выпуска ($B_{пл}$) и выработки (производительности труда) базового периода на одного работающего ($ПТ_{баз}$):

$$Ч_{исх} = \frac{B_{пл}}{ПТ_{баз}}$$

При планировании персонала целесообразно использовать метод технико-экономических расчетов, когда по каждому фактору (повышение технического уровня производства, увеличение объема выпуска, изменение в составе (ассортименте) продукции и т. п.) определяется возможная экономия численности.

Плановая потребность в рабочих ($Ч_{пл}$) рассчитывается путем вычитания из исходной численности ($Ч_{исх}$) общей ее экономии ($\mathcal{E}_ч$) по всем технико-экономическим факторам [2]:

$$Ч_{пл} = Ч_{исх} - \mathcal{E}_ч.$$

Укрупненный метод предусматривает определение потребности в рабочих ($Ч_{пл}$) путем корректировки их базовой численности ($Ч_{баз}$) с учетом индекса роста объема производства в плановом периоде ($I_{o,n}$) и планируемого изменения количества персонала за счет технико-экономических факторов ($\Delta Ч$) [1]:

$$Ч_{пл} = Ч_{баз} \cdot I_{o,n} \pm \Delta Ч.$$

Детальное планирование дает возможность обеспечить организацию кадрами в соответствии с особенностями производственно-хозяйственной деятельности, применяемыми технологиями, привлекательностью продукта на рынке. Такое планирование предусматривает расчет явочной, списочной и расстановочной численности [3].

Явочное количество работников рассчитывается умножением расстановочной численности на число смен или коэффициент сменности, который определяется отношением общего числа выходов на работу (во все смены) к их количеству в максимально загруженную смену.

Списочная численность рассчитывается путем умножения явочного количества персонала на списочный коэффициент (отношение номинального фонда рабочего времени к реальному). Списочная численность может устанавливаться с учетом планируемого процента невыходов на работу [3].

Для определения расстановочной численности применяются методы прямого счета. Являясь более точными, эти методы позволяют рассчитать потребность в рабочей силе по трудоемкости работ (нормам времени на единицу продукции), а также по нормам выработки, обслуживания и численности. Для текущего планирования численности персонала необходимо использовать нормативный метод. Он позволяет составлять планы на основе норм и нормативов.

Исходными данными для определения потребности в рабочей силе по трудоемкости работ являются следующие:

- производственная программа на плановый период;
- нормы времени (максимально допустимые затраты рабочего времени на одно изделие или операцию);
- баланс рабочего времени для каждого структурного подразделения, предназначенный для расчета планового полезного (эффективного) фонда времени одного работающего;
- планируемый коэффициент выполнения норм.

Плановая нормативная трудоемкость производственной программы определяется по отдельным видам работ в зависимости от их сложности (квалификации рабочих).

Следует отметить, что при расчете трудоемкости не принимается во внимание равномерность ее распределения по месяцам (кварталам) года в соответствии с колебаниями объемов выпуска. В результате организация может испытывать нехватку либо избыток рабочей силы [4].

Если выпускается однородная продукция в натуральном выражении, то расчет численности рабочей силы производится по нормам выработки (выпуску изделий в единицу времени: час, смену, месяц). При этом учитываются плановый полезный (эффективный) фонд времени одного работающего и планируемый коэффициент выполнения норм.

По нормам обслуживания определяется численность персонала (например, наладчиков), выполняющего работу, связанную с эксплуатацией оборудования, установки, машины и т. д.

Если объект обслуживают несколько рабочих, то для планирования потребности в персонале целесообразно использовать нормы численности (необходимое количество работников определенного профессионально-квалификационного состава для выполнения производственного задания). В данном случае потребность в рабочей силе рассчитывается путем умножения количества единиц обслуживания на норму численности и коэффициент сменности.

Для планирования расстановочной численности служащих ($Ч_{расст}$), как правило, применяется нормативный метод. При этом в расчетах используются следующие данные: планируемый объем работ по профессиям и квалификационным группам (OP); коэффициент, учитывающий дополнительные работы и работы, не предусмотренные должностными обязанностями (K_0); условная выработка одного специалиста ($УВ$):

$$Ч_{расст} = \frac{OP \cdot K_0}{УВ}.$$

Численность служащих можно определить на основе норм управляемости, нормативов численности и типовых структур управления в зависимости от выполняемых функций [5].

Норма управляемости (норма числа подчиненных) – оптимальное количество персонала или структурных подразделений, закрепленное за одним руководителем, т. е. то число подчиненных, которым он может эффективно управлять.

Для мастера производственного участка норма управляемости составляет 20–30 рабочих, начальника отдела – 15–20 специалистов [2].

В практике планирования для расчета необходимого количества служащих применяются нормативы численности по соответствующей функции управления с учетом влияющих на нее факторов. По каждому виду управленческой деятельности с использованием методов математической статистики устанавливается функциональная зависимость.

Планирование численности персонала предполагает расчет дополнительной потребности в кадрах, например, в связи с развитием организации (расширением производства) и необходимостью возмещения выбывших работников.

Дополнительная потребность в персонале рассчитывается по числу имеющихся вакансий с учетом выбытия работников по уважительным причинам (выход на пенсию, призыв на военную службу, отпуск по беременности и родам, обучение с отрывом от основной деятельности и т. п.), а также в связи с текучестью кадров (увольнение по соглашению сторон и за нарушение трудовой дисциплины) [4–5].

Дополнительную потребность в работниках целесообразно определять по отдельной категории персонала, профессии, квалификации. Так, дополнительная потребность в рабочей силе ($ДП_p$) рассчитывается по следующей формуле [4]:

$$ДП_p = ЧP_k - ЧP_n,$$

где $ЧP_k$ и $ЧP_n$ – численность рабочих соответственно на конец и начало планового периода.

Прогнозирование численности персонала – это определение потребности в кадрах на основе анализа прогнозов спроса и предложения.

Методы прогнозирования дают возможность предсказать будущее, предвидеть изменения во внешней и внутренней среде организации [6].

Методы прогнозирования потребности в специалистах разделяются на неформальные (интуитивные, эвристические) и фактографические (формализованные) [6]. Первые включают индивидуальные и коллективные экспертные оценки, а также метод сценариев, вторые – методы экстраполяции и моделирование.

Метод экспертных оценок предусматривает отработанную процедуру принятия решений с привлечением к обсуждению проблем руководителей подразделений и независимых специалистов. Данный метод довольно трудоемкий, недостаточно точен и имеет ограниченное применение. Кроме того, один из его недостатков – субъективность мнений экспертов.

К индивидуальным экспертным оценкам можно отнести прямой (интервью) и анонимный (анкетирование и составление аналитических докладных записок по конкретной проблеме) опросы [6].

Коллективные методы включают метод мозговой атаки (совместное генерирование идей), метод комиссий (групповое обсуждение определенного круга вопросов с целью выработки единого мнения), дельфийский метод (многоуровневый индивидуальный опрос независимых экспертов при сохранении анонимности их мнений, включая статистическую обработку данных анкетирования, обобщение оценок прогноза и принятие согласованного решения) и т. д.

Экстраполяция – простой и доступный метод, сущность которого заключается в перенесении на будущее сложившихся пропорций, изменений в структуре, составе и численности работающих. При этом предполагается, что развитие процессов будет происходить с той же скоростью, что и в прошлые годы. Метод экстраполяции, как правило, применяется при краткосрочном прогнозировании в компаниях с устойчивой организационной структурой управления. Он эффективен тогда, когда не ожидается сильного влияния внешней среды на объект прогнозирования, что может негативно отразиться на тенденциях его развития. Полученные с помощью этого метода данные представляют собой вероятностные оценки.

Для составления более точного прогноза применяется метод скорректированной экстраполяции. Он учитывает факторы, определяющие численность персонала (повышение производительности труда, увеличение объема выпуска, рост уровня цен и т. д.).

По сравнению с экстраполяцией интерполяция является более доказательным способом предположения о состоянии и развитии объекта в будущем [6].

Интерполяция позволяет найти промежуточные числа ранжированного ряда динамики, т. е. между известными значениями исследуемой закономерности (функции). Используя данный метод прогнозирования, можно определить промежуточные значения в пределах заданного интервала. Экстраполяция, наоборот, дает возможность найти значения функции вне установленного интервала.

Моделирование – построение модели на основе предварительного исследования системы и определение зависимостей между ее элементами. Так, экономико-математические модели прогнозирования предназначены для количественного описания поведения и развития изучаемого объекта в будущем с помощью программно-технических средств. Для решения математических задач применяется статистическое моделирование, которое тесным образом связано с теорией вероятности. Методы математической статистики позволяют обработать, проанализировать и оценить данные о процессах, происходящих в исследуемой системе, с учетом влияния внешней среды.

Статистические методы предполагают выявление математических закономерностей и взаимосвязей для конструирования прогнозных моделей [5].

Статистические прогнозы могут составляться на основе временных рядов, или рядов динамики (упорядочение значений изучаемого показателя в хронологической последовательности, т. е. в порядке возрастания временного параметра), корреляционного и регрессионного анализов, индикаторов и индексов [6].

При разработке краткосрочных и среднесрочных прогнозов потребности в специалистах интерес представляет такой статистический метод, как экспоненциальное сглаживание. Он базируется на выявленных тенденциях и закономерностях, их распространении на будущее. Данный метод предназначен для прогнозирования временных рядов с использованием скользящей средней (экспоненциально взвешенной средней) и не требует большой информационной базы.

Каждый последующий (новый) прогноз основывается на предыдущем (старом). При этом прогноз для предыдущего периода корректируется с учетом погрешностей (используется константа сглаживания) с целью установления допустимой ошибки текущего прогноза. Новые наблюдения делают расчеты более точными.

Метод экспоненциального сглаживания прост в применении и дает возможность учета весовых коэффициентов, убывающих со временем по экспоненциальному закону. При этом более поздним наблюдениям придается больший вес [6].

В современных условиях хозяйствования статистическое прогнозирование необходимо использовать во взаимосвязи с нормативным.

В том случае, когда статистические методы неэффективны, возникает необходимость в применении метода сценариев. Он позволяет прогнозировать изменение будущей ситуации в нужном для организации направлении. Написание сценариев предполагает анализ последствий изучаемых событий, которые могут произойти.

Среди методов прогнозирования потребности в специалистах следует выделить количественные (анализ временных рядов, казуальное (причинно-следственное) моделирование) и ка-

чественные (например, сбор мнений экспертов и нахождение их усредненного значения). Экспертные методы с обратной связью – дельфийский метод и метод мозговой атаки (мозгового штурма).

К казуальным методам относятся, например, корреляционно-регрессионный анализ и эконометрические модели. Так, эконометрический метод предполагает определение потребности в работниках исходя из уровней конечного спроса на товары (услуги) на конкретный период [6].

Прогнозирование предполагает использование следующих методов:

- общенаучные (анализ, синтез, индукция, дедукция и т. п.);
- эвристические (например, экспертные оценки);
- формализованные (экстраполяция и интерполяция, моделирование);
- комбинированные (например, балансовый (увязка потребностей организации в трудовых ресурсах с их источниками и возможностями производства) и нормативный методы) [6].

В зависимости от периода планирования выделяют текущую (требуемое количество работников в базовом году) и перспективную (прогноз численности кадров на три-пять и более лет) потребность в специалистах.

Виды прогнозов определения потребности в специалистах следующие:

- дальнесрочный (свыше пятнадцати лет);
- долгосрочный (от пяти до пятнадцати лет);
- среднесрочный (от года до пяти лет);
- краткосрочный (от месяца до года) [5].

Таким образом, для обеспечения бесперебойного производственного процесса организация нуждается в высококвалифицированных кадрах, общая потребность в которых рассчитывается различными методами. Выбор последних обуславливается наличием финансовых и информационных ресурсов, а также ресурсов времени. Вместе с тем важную роль играют особенности деятельности организации и уровень квалификации работников, занимающихся планированием.

Необходимая численность персонала рассчитывается с помощью опытно-статистического и нормативного методов. В то же время численность работающих может планироваться с использованием метода технико-экономических расчетов, предполагающего определенный алгоритм вычислений. Данный метод, как правило, целесообразно использовать при разработке производственной программы и обоснования показателей по труду.

Для расчета потребности в персонале применяется укрупненное и детальное планирование.

Укрупненное планирование позволяет установить исходную численность рабочих при неизменном уровне производительности труда (выработке базового периода) и плановом объеме выпуска. При расчете потребности в рабочей силе путем корректировки базовой численности во внимание принимается не только индекс роста объема производства, но и планируемое изменение количества персонала за счет технико-экономических факторов.

Довольно часто организации прибегают к методологии планирования «от достигнутого», в основу которой положена численность рабочих в базовом (отчетном) периоде. При этом учитываются индексы роста объема выпуска и производительности труда в плановом периоде. Такой подход предполагает анализ использования фонда рабочего времени.

В отличие от укрупненного детальное планирование является более обоснованным и позволяет определить явочную, списочную и расстановочную численность персонала в соответствии с требованиями производства.

Расстановочная численность рабочих, зависящая от выполнения объема работ, рассчитывается по нормам времени, выработки и обслуживания. Кроме того, для обоснования потребности в рабочей силе могут использоваться нормы численности.

Для определения расстановочной численности специалистов и руководителей, как правило, применяется нормативный метод. Так, количество руководящих работников рассчитывается по нормам управляемости (нормам числа подчиненных). Вместе с тем необходимое количество служащих можно установить на основе нормативов численности по каждой функции управления с учетом влияющих на нее факторов.

Расчет дополнительной потребности в персонале по отдельной его категории может быть вызван развитием организации (расширением производства), а также целесообразностью возмещения выбытия работников не только по уважительным причинам, но и в результате текучести кадров.

Для прогнозирования потребности в специалистах используются неформальные (интуитивные, эвристические) и фактографические (формализованные) методы. Среди интуитивных распространение получили экспертные оценки и написание сценариев. Формализованные методы включают экстраполяцию и интерполяцию, а также моделирование. При этом статистические методы прогнозирования нужно применять во взаимосвязи с нормативными.

Список использованной литературы

1. **Экономика** труда : учеб. – 2-е изд., перераб. и доп. / Ю. П. Кокин [и др.] ; под ред. Ю. П. Кокина, П. Э. Шлендера. – М. : Магистр, 2010. – 686 с.
2. **Суша, Г. З.** Экономика предприятия : учеб. пособие / Г. З. Суша. – М. : Новое знание, 2003. – 384 с.
3. **Практикум** по экономике, организации и нормированию труда : учеб. пособие / П. Э. Шлендер [и др.] ; под ред. П. Э. Шлендера. – М. : Вуз. учеб. : ИНФРА-М, 2011. – 319 с.
4. **Маслов, Е. В.** Управление персоналом предприятия : учеб. пособие / Е. В. Маслов ; под ред. П. В. Шеметова. – М. : ИНФРА-М ; Новосибирск : Новосиб. гос. акад. экономики и упр., 2000. – 312 с.
5. **Организация**, нормирование и оплата труда : учеб. пособие. – 4-е изд., испр. / А. С. Головачев [и др.] ; под. общ. ред. А. С. Головачева. – Минск : Новое знание, 2008. – 606 с.
6. **Методы** прогнозирования потребности в работниках [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.studme.org>. – Дата доступа : 05.07.2021.

УДК 339.143.001.23

Ю. В. Цык (yuliyazyk90889@gmail.com),
магистрант

Т. В. Емельянова (emeltv@mail.ru),
канд. экон. наук, доцент
Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации
г. Гомель, Республика Беларусь

О ПЛАНИРОВАНИИ РОЗНИЧНОГО ТОВАРООБОРОТА ОРГАНИЗАЦИИ

В статье рассмотрены этапы и методики планирования розничного товарооборота и их применение в Лельчицком филиале Гомельского областного потребительского общества.

The article considers the stages and methods of planning retail turnover and their application in the Lelchitsky branch of the Gomel Regional Consumer Society.

Ключевые слова: розничный товарооборот; методика планирования; обоснование плана розничного товарооборота.

Key words: retail turnover; planning methodology; justification of the retail turnover plan.

Обоснование объема и структуры розничного товарооборота организации основывается на определении ее приоритетных целей, учете факторов внутренней и внешней среды деятельности организации, конъюнктуры рынка, уровня развития конкуренции. При этом важно обеспечить взаимосвязь показателей розничного товарооборота.

Предплановый анализ розничного товарооборота осуществляется с целью выявления несоответствия целей, задач организации и складывающейся реальной ситуации. Определяется правильность оценки организацией своих возможностей, а также возможностей конкурентов, обобщаются данные о состоянии материально-технической базы, прогнозируемых параметрах социально-экономического развития Республики Беларусь (индексе роста цен, тарифов, денежных доходов населения). Это позволяет сделать прогноз спроса потребителей, оценить возможное изменение рынка товарного предложения.

Модель стратегического регулирования товарооборота, обеспечивающая сбалансированность спроса и товарного предложения, может быть представлена в виде цепочки индексов, выражающих соотношения фактических и базисных показателей:

$$I_{m.пост} > I_{m.роз} > I_{з.норм} > I_q,$$

где $I_{m.пост}$ – индекс товарных ресурсов, или объема поступления товаров, соответствующего потребностям населения, по количеству и ассортименту;

$I_{m.роз}$ – индекс объема розничного товарооборота;

$I_{з.норм}$ – индекс объема нормативных товарных запасов;

I_q – индекс объема спроса населения (прогноз).

Объем и структура розничного товарооборота должны обеспечить, с одной стороны, удовлетворение потребностей населения в товарах в соответствии с платежеспособным спросом, а с другой – необходимый для дальнейшего развития торговой организации размер чистой прибыли.

Для планирования объема розничного товарооборота используется широкий спектр различных методов:

- целевой подход с учетом потребности в остаточной прибыли;
- на основе нормативов товарооборота на 1 м² торговой площади;
- от достигнутой в предплановом периоде базы розничного товарооборота;
- на основе платежеспособного спроса;
- с использованием экономико-статистических и экономико-математических методов.

Приоритетным является целевой подход к планированию розничного товарооборота на основе оценки потребности в остаточной прибыли. Однако реальность плана розничного товарооборота невозможна без оценки внешних факторов, связанных со спросом, конкуренцией, денежными доходами населения.

Достаточно сложным является процесс планирования структуры розничного товарооборота. При этом могут учитываться сложившаяся структура розничного товарооборота за предшествующие периоды; особенности спроса обслуживаемого системой потребительской кооперации населения; возможность закупки товаров у поставщиков с учетом сложившейся нехватки собственных оборотных средств; изменение численности покупателей; динамика покупательских фондов обслуживаемого населения; особенности конкретного сегмента рынка и конкуренции в каждом административном районе и населенном пункте.

Прежде всего, осуществляется определение доли пищевых продуктов, напитков, табачных изделий и непродовольственных товаров в розничном товарообороте. Может использоваться метод скользящей средней.

В экономической литературе предлагается использовать разные методы планирования для различных групп товаров: товаров, спрос на которые полностью удовлетворяется; товаров, ресурсы которых ограничены; товаров, продажа которых развивается по тем же тенденциям, что и общий объем розничного товарооборота или денежных доходов; товаров культурно-бытового назначения; товаров, которые в наименьшей мере подвержены колебаниям спроса населения (хлебобулочные изделия, алкогольные напитки, табачные изделия, спички, соль).

По товарам, спрос на которые полностью удовлетворяется, рекомендуется определять плановый объем продаж умножением достигнутого уровня реализации в расчете на душу населения на прогнозную численность обслуживаемых потребителей.

По товарам, ресурсы которых ограничены, например, по причине ограниченности собственных оборотных средств, для обеспечения их закупки, плановый объем продаж оценивается исходя из состояния товарных запасов, возможности закупок товаров, объема неудовлетворенного спроса. При этом следует учитывать возможность переключения неудовлетворенного спроса на товары-заменители.

Если продажа товаров по какой-то группе отражает те же тенденции, что и изменение общего объема розничного товарооборота или денежных доходов, планирование может осуществляться с использованием коэффициента эластичности товарооборота. Он отражает, как на 1% изменения денежных доходов населения или общего объема товарооборота торговой организации изменяется объем товарооборота по какой-либо группе товаров.

Плановый объем продажи по товарам культурно-бытового назначения длительного пользования рекомендуется осуществлять на основе доли покупательных фондов, направляемых на приобретение этих товаров. Для расчетов можно использовать данные обследований домашних хозяйств. Национальным статистическим комитетом Республики Беларусь регулярно публикуются такие сведения.

Если продажа товаров мало зависит от колебаний спроса населения, оптимальными методами планирования могут быть экономико-математические методы и корреляционно-регрессионный анализ.

В системе потребительской кооперации на уровне отдельных торговых организаций чаще ограничиваются планированием общего объема розничного товарооборота и оценкой прогнозной макроструктуры розничного товарооборота (доли пищевых продуктов, напитков, табачных изделий и непродовольственных товаров в розничном товарообороте).

Планирование микроструктуры розничного товарооборота практически не осуществляется по причине отсутствия необходимого массива данных. Планирование микроструктуры розничного товарооборота предполагает наличие и использование современных торговых систем с использованием единых общесистемных справочников (товарных карточек, поставщиков, клиентов, единиц измерений и т. д.), наличие количественно-суммового учета товарных запасов и объемов реализации товаров. В системе потребительской кооперации по причине объективных и субъективных факторов пока не так много магазинов с наличием современных торговых систем.

При планировании структуры розничного товарооборота следует учитывать тенденции, складывающиеся в целом по Республике Беларусь, а также по системе Белкоопсоюза.

В Республике Беларусь в 2020 г. удельный вес непродовольственных товаров в обороте розничной торговли, являющийся одним из показателей качества жизни населения, составил 49,9%, а пищевых продуктов, включая напитки и табачные изделия, – соответственно 51,1% [1]. Однако в структуре розничного товарооборота организаций потребительской кооперации традиционно высокий удельный вес занимают пищевые продукты, в среднем 90–92%.

В Лельчицком филиале Гомельского областного потребительского общества (облпо) торговую деятельность осуществляет нехозрасчетное подразделение «Торговля», в состав которого входят 3 подразделения («Василевичское», «Холмечское», «Зареченское»). Есть 66 магазинов с торговой площадью 7 417 м², из них 45 расположены в сельских населенных пунктах. Преобладают продовольственные магазины. Их 57, из которых 42 магазина находятся в сельской местности.

Из 6 непродовольственных магазинов лишь 1 имеется в сельской местности. Кроме того, 2 автомагазина обслуживают 1,5 тыс. жителей 53 населенных пунктов, не имеющих стационарной сети, по 13 маршрутам.

К основным конкурентам Лельчицкого филиала в торговле относятся розничные торговые сети частной формы собственности: магазины общества с ограниченной ответственностью (ООО) «Евроторг», дискаунтеры «Копеечка», индивидуальные предприниматели. Если в 2016 г. удельный вес Лельчицкого филиала в розничном товарообороте Лельчицкого района составлял 5,5%, то в настоящее время он уменьшился до 4,4%.

В общем объеме розничного товарооборота 93,6% составляют товары отечественного производства. Данный показатель из года в год растет. В сельской местности Лельчицкий филиал Гомельского облпо получает 60,3% розничного товарооборота, в городе – 37,0%.

Ключевыми товарными группами, которые обеспечивают 76,6% розничного товарооборота, являются алкогольные напитки, мясо и мясные продукты, табачные изделия, хлебобулочные изделия, молочные продукты. Концентрация ключевых товарных групп в розничном товарообороте постепенно возрастает.

Проведенные расчеты розничного товарооборота Лельчицкого филиала Гомельского облпо в точке безубыточности показали, что запас финансовой прочности по данному показателю по сравнению с получаемым объемом розничного товарооборота составляет всего 3,76%. Это очень низкий показатель. Запас финансовой прочности должен составить хотя бы 10–15%.

На планируемый период нами был пересчитан требуемый объем розничного товарооборота в точке безубыточности, с учетом прогнозируемого индекса роста цен на товары 1,056 и роста тарифов на услуги (электроснабжение, отопление и т. п.) на 11,9%.

Были скорректированы сумма условно-постоянных расходов и уровень условно-переменных расходов с учетом соотношения индекса тарифов на услуги и индекса цен на товары.

По системе Белкоопсоюза в 2020 г. во многих организациях потребительской кооперации наблюдалось снижение уровня валовой прибыли в торговле в связи с возрастанием конкуренции. Нами в прогнозный расчет было заложено сохранение уровня валовой прибыли на сложившемся уровне 18,40% к розничному товарообороту. Тогда точка безубыточности для Лельчицкого филиала по розничному товарообороту составит 21 125 тыс. р.

Следовательно, в 2021 г. для безубыточной торговли нужно нарастить розничный товарооборот по сравнению с 2019 г. (данные за этот год мы использовали как базу при планировании), в действующих ценах на 35,2%. В сопоставимых ценах необходимый для обеспечения безубыточной деятельности розничный товарооборот должен составлять на 21,3% больше, чем в 2019 г. Это чрезвычайно сложная задача для Лельчицкого филиала Гомельского облпо в условиях роста конкуренции в торговле. Точку безубыточности можно снизить, если удастся повысить уровень валовой прибыли или сократить сумму условно-постоянных расходов и уровень условно-переменных расходов.

Только комплексная работа по повышению доходности, снижению расходов может обеспечить достижение точки безубыточности при относительно меньших темпах роста в действующих ценах. Если задействовать фактор роста доходности, точку безубыточности можно уменьшить, однако все равно нужен рост оборота на 22,2% больше, чем в 2019 г., а в сопоставимых ценах – на 9,6%.

Расчеты прогноза розничного товарооборота Лельчицкого филиала Гомельского облпо, проведенные с использованием опытно-статистических и экономико-математических методов, в частности, метода скользящей средней, метода экстремумов, также подтвердили сложность достижения заданных для обеспечения точки безубыточности объемов деятельности в розничной торговле.

С использованием коэффициентов эластичности спроса нами был составлен прогноз розничного товарооборота по ключевым группам пищевых продуктов. Технологический процесс разработки планов должен осуществляться в соответствии с такими требованиями, как координация, интеграция, непрерывность и научность плановых расчетов. Координация означает, что нельзя эффективно планировать деятельность ни одного подразделения в отрыве от остальных структурных единиц данного уровня. Так, в Лельчицком филиале значительная часть товарного обеспечения розничного товарооборота обеспечивается за счет деятельности других подразделений: промышленности, заготовительной деятельности и общественного питания. Это относится, прежде всего, к реализации мяса и колбасных изделий.

По материалам анализа за три предшествующих года коэффициент эластичности по группе «мясо и мясные продукты» составил 1,06. В расчетах мы предусмотрели рост среднедушевых денежных доходов в размере 13,5%. На основании представленных исходных данных рассчитан плановый товарооборот. Ожидаемый прирост среднедушевого розничного товарооборота по мясу и мясным продуктам – 14,31%.

С учетом роста численности населения района на 4,9% индекс изменения розничного товарооборота по товарной группе составит $1,1431 \cdot 1,049 = 1,199$. Планируемая продажа мяса и мясных продуктов составит $2,084 \cdot 1,199 = 2\,499$ тыс. р. Под эти объемы реализации нужно обеспечить закупку мяса у населения и производство колбасных изделий и мясных полуфабрикатов.

Общий розничный товарооборот по пищевым продуктам спрогнозирован в размере 16 664,2 тыс. р. Если удельный вес пищевых продуктов в розничном товарообороте Лельчицкого филиала сохранить на прежнем уровне (89,4%), то прогноз по общему размеру розничного товарооборота Лельчицкого филиала составит $16\,664,2 : 89,4 \cdot 100 = 18\,640,0$ тыс. р.

На основе различных многовариантных расчетов плана розничного товарооборота было установлено, что наиболее реальный показатель планового объема розничного товарооборота Лельчицкого филиала Гомельского облпо в планируемом году может находиться в пределах от 13 848,8 до 16 376,3 тыс. р. При розничном товарообороте 16 376,3 тыс. р. и сумме условно-постоянных расходов в размере 1 748 тыс. р. уровень условно-переменных расходов составит 9,21% к обороту, а сумма – 1 508,3 тыс. р.

Если обеспечить повышение уровня валовой прибыли до 19,32% к розничному товарообороту, то ее сумма прогнозируется в размере $16\,376,3 \cdot 19,32 : 100 = 3\,163,9$ тыс. р. Тогда финансовый результат от реализации будет равен $3\,163,9 - 1\,748 - 1\,508,3 = -92,4$ тыс. р. (убыток).

Следовательно, этот объем все же будет ниже расчетной точки безубыточности. Лельчицкому филиалу не хватит примерно 913,7 тыс. р. для достижения точки безубыточности при самых благоприятных прогнозах и принятии мер по сокращению расходов и росту доходности розничного товарооборота. Таким образом, необходимо предпринять дополнительные меры для обеспечения безубыточной хозяйственной деятельности по торговле.

Ситуация убыточной реализации по торговле сложилась не только по Лельчицкому филиалу. Так, в среднем по Гомельскому облпо в 2020 г. убыточность реализации по торговле составила $-1,32\%$, в среднем по Белкоопсоюзу $-(-0,74\%)$. Это связано в том числе с невыполнением прогнозных показателей розничного товарооборота. По Гомельскому облпо в 2020 г. при плановом росте розничного товарооборота 103,5% фактический показатель по отношению к 2019 г. составил 96,8%, а в среднем по Белкоопсоюзу $-95,4\%$.

Можно рекомендовать в розничных магазинах развивать направление «еда на вынос». Это может дать импульс всему направлению кулинарии собственного производства, которое уже сейчас формирует 11,1% оборота Лельчицкого филиала Гомельского облпо. Для автомагазинов важно обеспечить закупку товаров в соответствии с ежедневными заявками под имеющийся спрос покупателей.

Список использованной литературы

1. **Товарная** структура розничного товарооборота организаций торговли в 2020 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sector-ekonomiki/vnytrennia-torgovlya/roznichnaya-torgovlya/godovye-dannye/>. – Дата доступа : 25.08.2021.

СНИЖЕНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ КАК НАПРАВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В статье рассматриваются тенденции изменения численности населения Республики Беларусь. Рассмотрены препятствия успешному развитию экономики и социальной сферы в Беларуси. Изучены показатели дифференциации доходов населения. Уделено внимание роли государства в снижении дифференциации доходов.

The article examines the tendencies of change in the population of the Republic of Belarus. The obstacles to the successful development of the economy and social sphere in Belarus are considered. Indicators of income differentiation of the population have been studied. Attention is paid to the role of the state in reducing income differentiation.

Ключевые слова: численность населения; малообеспеченность; занятость; дифференциация доходов; социальные выплаты; адресная социальная помощь.

Key words: population size; poverty; employment; income differentiation; social payments; targeted social assistance.

Стратегическую цель белорусской социальной политики можно сформулировать следующим образом: к устойчивому социальному развитию через взаимную ответственность государства и человека. Формирование рыночных отношений не может не приводить к усилению социальной дифференциации. Социальная дифференциация рассматривается как результат распределения доходов, выражающий степень неравномерности распределения благ и проявляющийся в различии долей доходов, получаемых разными группами населения.

На современном этапе развития общества проблемы уровня и качества жизни населения становятся очень важными. От их решения во многом зависит направленность, темпы дальнейших преобразований в стране, политическая и экономическая стабильность в обществе.

В Беларуси отмечается устойчивая тенденция к депопуляции (рисунок 1).

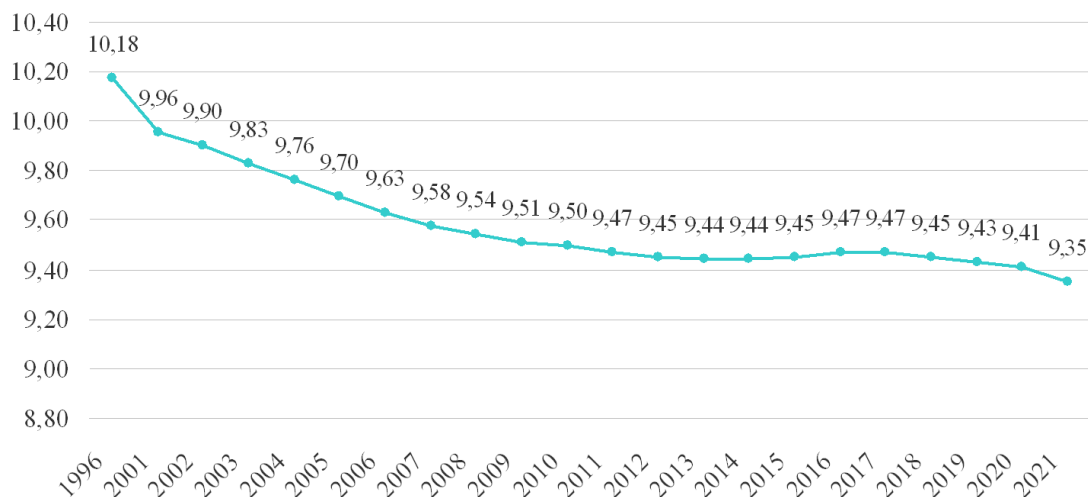


Рисунок 1 – Численность населения Республики Беларусь за 1996–2021 гг., млн чел.

Примечание – Источник: [1].

Если в начале 2020 г. на территории Беларуси проживало 9 410 259 чел., то за последующие 12 мес. количество населения в нашей стране снизилось на 60 614 чел. (0,65%). За 2019 г. динамика также была отрицательной, однако снижение составило лишь 18 998 человек.

По данным рисунка 2 можно сделать вывод, что доля трудоспособного населения Республики Беларусь с 2008 г. устойчиво снижалась и лишь с 2017 г. начала возрастать.

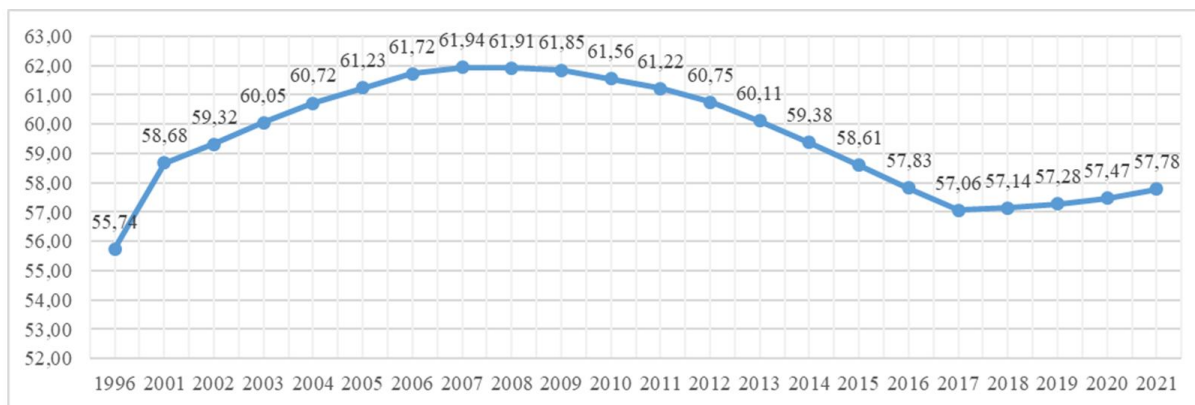
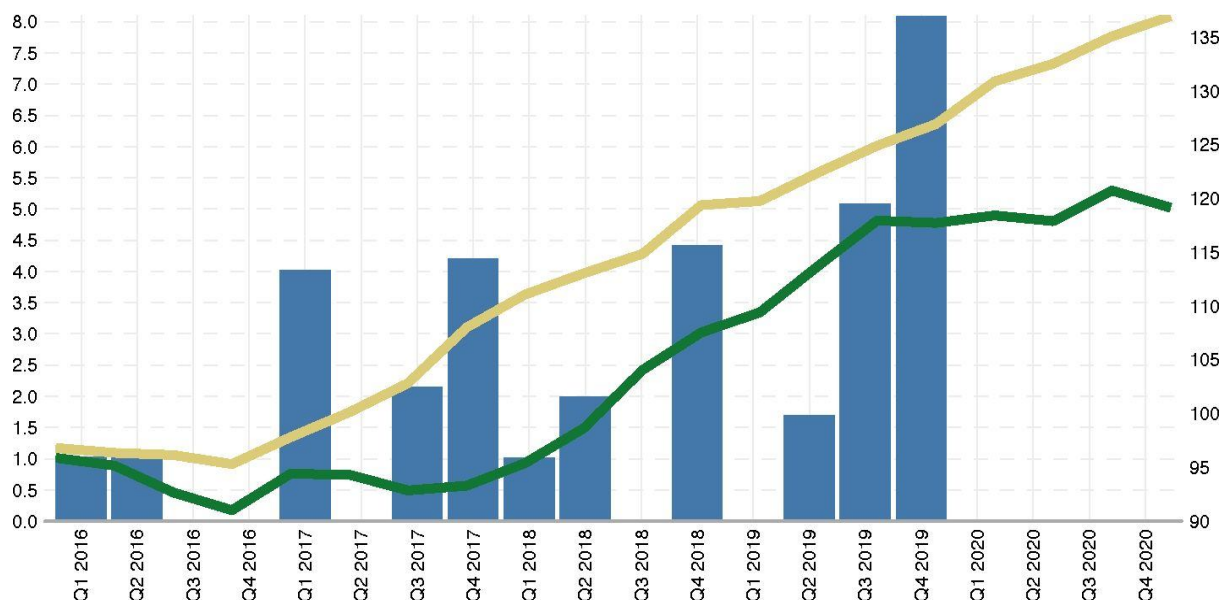


Рисунок 2 – Доля трудоспособного населения Республики Беларусь за 1996–2001 гг.

Примечание – Источник: [1].

Во 2-м полугодии 2020 г. сформировались предпосылки для значимого замедления роста зарплат. С середины 2018 г. ее рост сильно опережает рост производительности (рисунок 3).



Условные обозначения:

- тарифная ставка 1-го разряда,
- темп прироста к предыдущему кварталу (левая ось), %;
- реальная пенсия (правая ось; 2015 г. – 100);
- реальная зарплата (правая ось; 2015 г. – 100)

Рисунок 3 – Тарифная ставка 1-го разряда и доходы населения за 2016–2020 гг.

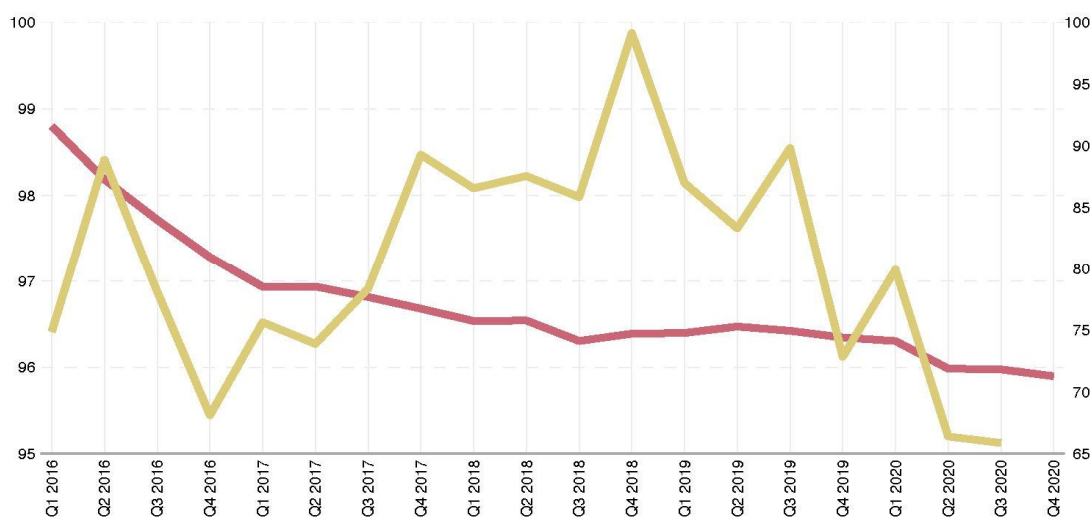
Примечание – Источник: [2].

На макроуровне это приводит к диспропорциональному росту потребительского спроса и влияет на динамику цен. На микроуровне фирмы сталкиваются с завышенными удельными издержками на труд, которые ограничивают их конкурентоспособность. Особенно эта проблема обострилась во 2-м квартале в период пика кризиса, связанного с пандемией. Поэтому ограничение роста издержек на труд могло бы стать важным инструментом восстановления финансового здоровья для корпоративного сектора. Однако рост зарплат во 2-м полугодии замедлился лишь незначительно, в годовом выражении остался в размере 7%. Это вынуждало фирмы по-прежнему управлять издержками на труд преимущественно через величину занятости, что способствовало ее снижению, при незначительных колебаниях в уровне безработицы (4,0–4,2%).

По данным рисунка 4 с 3-го квартала 2017 г. до 4-го квартала 2019 г. количество создаваемых рабочих мест по темпам устойчиво превосходило занятость населения. Со 2-го квартала 2020 г. имеет место обратная тенденция.

При этом, 2020 г. для Беларуси оказался крайне непростым, его можно условно разделить на следующие периоды:

- нефтяной спор с Россией;
- первая волна эпидемии коронавируса и вызванный ей первый валютный кризис;
- второй валютный кризис;
- улучшение внешнеэкономической конъюнктуры, которое положительно повлияло на экономическую ситуацию в Беларуси [3].



Условные обозначения:

- занятость (левая ось; 2015 г. – 100);
- новые рабочие места (правая ось; 2015 г. – 100)

Рисунок 4 – Занятость и новые рабочие места в Республике Беларусь за 2016–2020 гг.

Примечание – Источник: [2].

Эпидемия коронавируса привела к сокращению экономики по всему миру, а также способствовала снижению цен на нефть. В результате начал ослабляться российский рубль. Чтобы сохранить конкурентоспособность белорусских товаров на основном (российском рынке), Беларусь начала соразмерно ослаблять и белорусский рубль.

В результате резко увеличился спрос на валюту как со стороны населения, так и со стороны субъектов хозяйствования. Чтобы не допустить обвала рубля, Национальный банк Республики Беларусь был вынужден потратить в марте более 1,0 млрд долл. США из золотовалютных резервов. Отток валютных депозитов населения за март – май составил более 400 млн долл. США.

Наращивание рублевого кредитования в марте на сумму около 1,5 млрд р. вызвало повышение спроса на валюту со стороны субъектов хозяйствования [3].

Также значительное негативное влияние коронавирус оказал на розничную торговлю, особенно на общественное питание, оборот которого в апреле – мае сократился почти в два раза. На динамику розничной торговли повлияло снижение объемов потребительского кредитования. Снижение в экономике сказалось и на поступлениях в республиканский бюджет. С учетом межбюджетного трансферта это увеличило дефицит республиканского бюджета до 1,9 млрд р. [3].

По данным рисунка 5, несмотря на ряд проблемных тенденций в экономике Беларуси как в 2020 г., так и ранее, в Беларуси удавалось снижать все показатели малообеспеченности.



Рисунок 5 – Показатели малообеспеченности населения Республики Беларусь за 2015–2020 гг., %

Примечание – Источник: [4, с. 65].

С 2018 г. удавалось снижать степень неравномерности в получении доходов (рисунок 6).

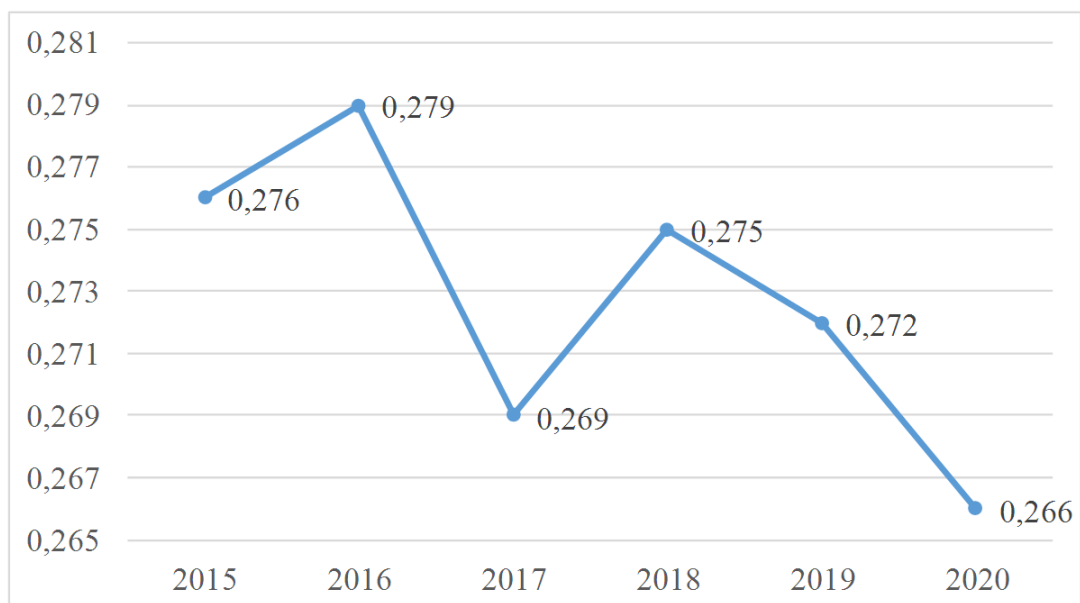
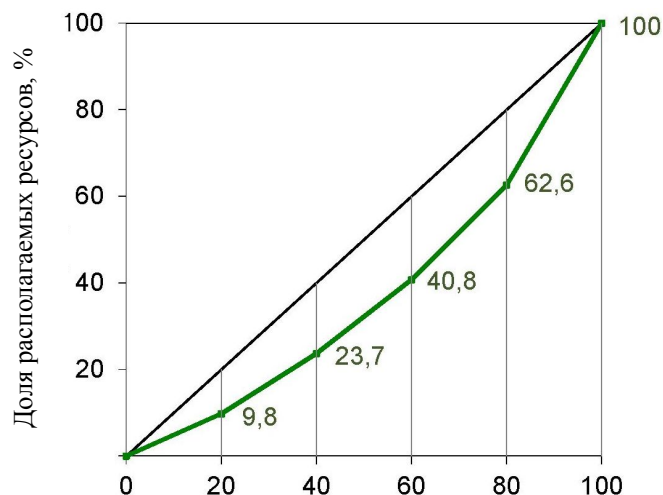


Рисунок 6 – Коэффициент Джини (индекс концентрации доходов) в Республике Беларусь за 2015–2020 гг.

Примечание – Источник: [4, с. 53].

В результате кривая Лоренца приняла вид, отмеченный на рисунке 7. По данным рисунка 7 можно сделать вывод, что 20% самых бедных семей располагают 9,8% всех ресурсов, а 20% самых богатых семей – 37,4%.



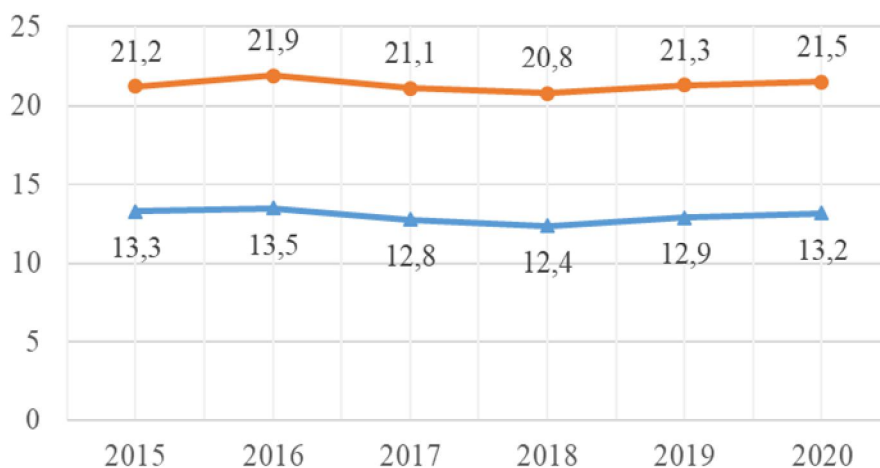
Условные обозначения:

- линия равномерного распределения общего объема располагаемых ресурсов;
- линия фактического распределения общего объема располагаемых ресурсов

Рисунок 7 – Степень неравенства в распределении располагаемых ресурсов (кривая Лоренца) для Республики Беларусь в 2020 г.

Примечание – Источник: [4, с. 53].

Таким образом, в Республике Беларусь удается сохранять социальную стабильность общества, чему способствовала соответствующая социальная политика. По данным рисунка 8 удельный вес социальных выплат как в валовом внутреннем продукте (ВВП), так и в общем объеме денежных доходов населения Республики Беларусь с 2019 г. увеличивался.



Условные обозначения:

- в ВВП;
- в общем объеме денежных доходов населения

Рисунок 8 – Удельный вес социальных выплат в ВВП, в общем объеме денежных доходов населения Республики Беларусь за 2015–2020 гг., %

Примечание – Источник: [4, с. 75].

Также необходимо отметить, что в Республике Беларусь все большее значение придается оказанию адресной социальной помощи (рисунок 9).

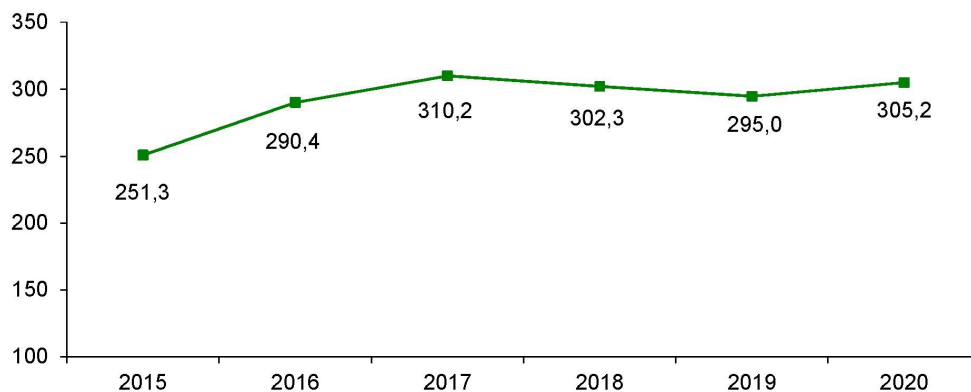


Рисунок 9 – Численность граждан, получивших государственную адресную социальную помощь в Республике Беларусь за 2015–2020 гг., тыс. чел.

Примечание – Источник: [4, с. 77].

Таким образом, для Республики Беларусь основой внутренней политики является строительство социально ориентированного государства, которое максимально отвечает потребностям белорусского народа. Оно имеет эффективно функционирующие институты, оптимальную экономическую систему и высокий уровень социальной защиты населения, функционирование которых позволяет снижать степень дифференциации населения по доходам, а также уровень малообеспеченности населения.

Список использованной литературы

1. **Численность** населения по областям и г. Минску [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://www.belstat.gov.by/upload-belstat/upload-belstat-excel/Oficial_statistika/Godovwe/Chisl_po_obl-21-1.xlsx. – Дата доступа : 15.09.2021.
2. **Экономический** обзор за 3–4 кварталы 2020 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.beroc.org/upload/iblock/b2f/b2fb1b7e1d0e8241633ddcb01debe7f6.pdf>. – Дата доступа : 15.09.2021.
3. **2020 г.** для белорусской экономики был сложным: ухудшение экономической ситуации сменялось осторожным улучшением [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://incomein.biz/articles/2020-was-a-difficult-year-for-the-belarusian-economy-the-worsening-economic-situation-gave-way-to-a-cautious-improvement>. – Дата доступа : 16.09.2021.
4. **Социальное** положение и уровень жизни населения Республики Беларусь. – Минск : Нац. стат. ком. Респ. Беларусь, 2020. – 250 с.

ПОТРЕБИТЕЛЬСКАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ: МИРОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И РЕСПУБЛИКА БЕЛАРУСЬ

В статье рассматриваются тенденции продовольственной безопасности на мировом уровне и в Республике Беларусь. Уделено внимание достижению индикаторов продовольственной безопасности, отраженных в Доктрине национальной продовольственной безопасности Республики Беларусь до 2030 года.

The article examines trends in food security at the global level and in the Republic of Belarus. Attention is paid to the achievement of food security indicators reflected in the Doctrine of National Food Security of the Republic of Belarus until 2030.

Ключевые слова: недоедание; голод; продовольствие; продовольственная безопасность; индикаторы продовольственной безопасности; рациональная норма потребления; рацион питания.

Key words: malnutrition; hunger; food; food security; food security indicators; rational consumption rate; diet.

Вопросы продовольственной безопасности беспокоят не только отдельные домашние хозяйства. Проблемами обеспечения населения продовольствием занимаются как правительства стран, так и международные организации, важнейшей из которых в данном направлении является Продовольственная и сельскохозяйственная организация (ФАО) – специализированное учреждение Организации Объединенных Наций (ООН), возглавляющее международные усилия по борьбе с голодом.

В условиях пандемии COVID-19 задача ликвидации голода и неполноценного питания в мире в значительной мере усложнилась.

По данным доклада ФАО «Положение дел в области продовольственной безопасности и питания в мире» за 2021 г. распространенность недоедания в мире за последние годы достигла минимального значения в 2017 г. (8,1%) (рисунок 1). Резкий рост этого показателя в 2020 г. привел к тому, что по предварительной оценке ФАО он составил 9,9%. Это выше уровня 2010 г. и свидетельствует о том, что десятилетние усилия мирового сообщества по борьбе с голодом и недоеданием оказались, в значительной мере, напрасными.

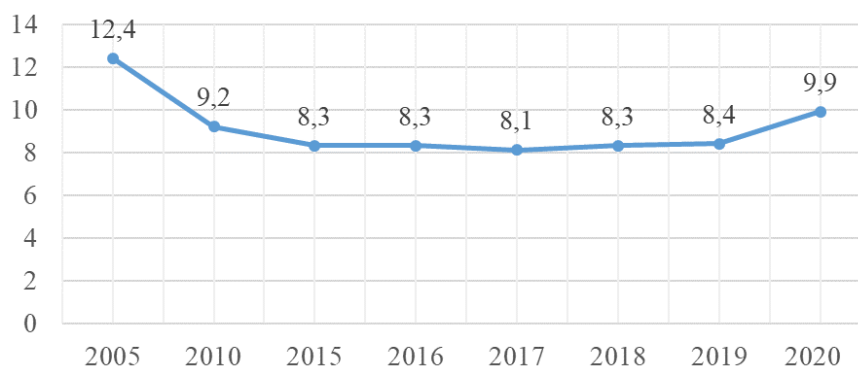
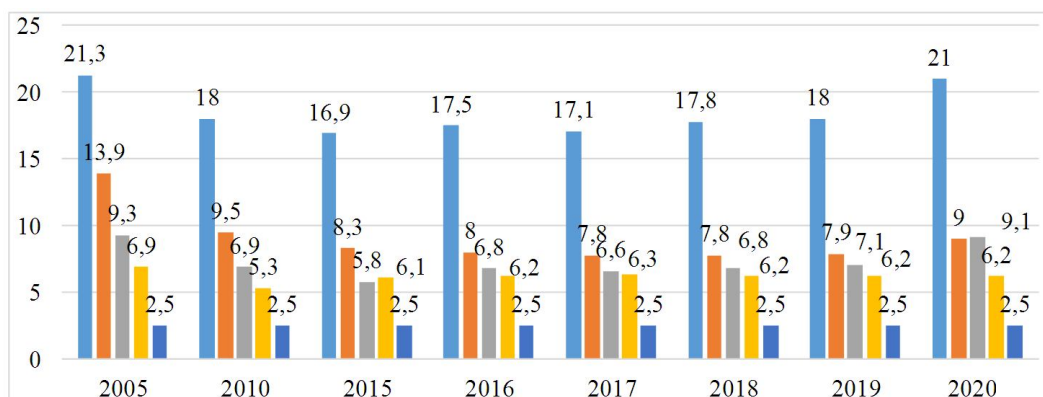


Рисунок 1 – Распространенность недоедания в мире за 2005–2020 гг., %

Примечание – Источник: [1].

Следует при этом отметить, что распространенность недоедания в мире не однородна и также не однородны тенденции ее проявления (рисунок 2).



Условные обозначения:

- Африка;
- Азия;
- Латинская Америка и Карибский бассейн;
- Океания;
- Северная Америка и Европа

Рисунок 2 – Распространенность недоедания в основных регионах мира за 2005–2020 гг., %

Примечание – Источник: [1].

Так, наиболее остро проблемы недоедания наблюдаются в странах Африки, где уровень недоедания практически приблизился к уровню 2005 г., составив 21%. Возврат к уровню 2005 г. произошел в странах Латинской Америки и Карибского бассейна, составив 9,1%. Примерно этого же уровня достиг показатель недоедания в странах Азии, однако в странах этого региона в 2005 г. ситуация складывалась значительно более неблагоприятно. В Океании в последние годы ситуация с недоеданием изменилась незначительно, однако она оказалась хуже уровня наиболее благоприятного для этого региона 2010 г.

Лишь в странах Европы и Северной Америки этот показатель неизменен и составляет менее 2,5% на протяжении всего периода.

Важность проблемы продовольственной безопасности наиболее остро осознается при оценке абсолютных цифр по количеству голодающих, так количество голодающих в 2020 г. ФАО оценивает в 720–811 млн чел., что на 118–161 млн чел. больше, чем в 2019 г. [1].

При этом следует отметить, что согласно шкале восприятия отсутствия продовольственной безопасности ФАО разделяет не имеющих доступа к достаточному количеству продовольствия на тех, кто ощущает острое отсутствие продовольственной безопасности и тех, кто ощущает умеренное отсутствие продовольственной безопасности. Другими словами, тех, кто ощущает умеренное отсутствие продовольственной безопасности, можно назвать недоедающими, а тех, кто ощущает острое отсутствие продовольственной безопасности, – голодающими.

Доля таких категорий людей существенно изменилась. Если в 2014 г. доля голодающих составляла 8,3%, то в 2020 г. – уже 11,9%, а доля недоедающих увеличилась с 14,3% до 18,5%. Общая доля людей, испытывающих отсутствие продовольственной безопасности, в 2020 г. составила 30,4%, т. е. каждый третий человек в мире (таблица 1).

Таблица 1 – Динамика умеренного и острого отсутствия продовольственной безопасности в мире с 2014 г. по 2020 г., %

Показатель	2014	2016	2018	2019	2020
Острое отсутствие продовольственной безопасности	8,3	8,3	9,6	10,1	11,9
Умеренное отсутствие продовольственной безопасности	14,3	15,3	16,3	16,5	18,5
Общая доля не имеющих доступа к достаточному количеству продовольствия	22,6	23,6	25,9	26,6	30,4
Примечание – Источник: [2].					

При этом, как указывалось ранее, наиболее остро проблемы продовольственной безопасности затрагивают жителей Африки, где общая доля не имеющих доступа к достаточному количеству продовольствия в 2020 г. составила 59,6%, т. е. более половины жителей этого региона. Доля тех, кто ощущает острое отсутствие продовольственной безопасности, составила 25,9%, т. е. каждый четвертый житель голодает. Доля тех, кто испытывает умеренное отсутствие продовольственной безопасности, составила в 2020 г. 33,7%, т. е. каждый третий недоедает [1].

В Республике Беларусь решению проблемы продовольственной безопасности традиционно уделяется большое внимание. Здесь в первую очередь следует отметить разработанную в целях реализации государственной политики в области обеспечения национальной продовольственной безопасности, направленной на повышение обеспеченности качественным продовольствием и его доступности для полноценного питания и здорового образа жизни населения путем развития конкурентоспособного аграрного производства и создания социально-экономических условий для потребления продуктов питания на рациональном уровне Доктрину национальной продовольственной безопасности Республики Беларусь до 2030 года, утвержденную постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 15 декабря 2017 г. № 962.

В указанной Доктрине разработан ряд индикаторов состояния национальной продовольственной безопасности, среди которых – рациональная норма потребления, которая является средневзвешенной недифференцированной нормой потребления продуктов питания для различных групп населения и применяется для определения рациональной потребности Республики Беларусь в основных видах сельскохозяйственной продукции, сырья, продовольствия и потенциальной емкости внутреннего рынка (таблица 2).

Таблица 2 – Потребление продуктов питания в домашних хозяйствах в расчете на члена домашнего хозяйства в Республике Беларусь за 2015–2020 гг.

Продукт питания	Рациональная норма потребления	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Хлеб и хлебобулочные изделия, кг	105	87	85	82	80	78	79
Молоко и молочные продукты, кг	393	280	274	266	264	265	271
Мясо и мясные продукты, кг	80	77	75	75	76	77	79
Рыба и рыбопродукты, кг	18,2	15	14	14	15	15	14
Масло растительное, маргарин и другие жиры, кг	13,2	9	10	11	11	11	11
Яйца, шт.	294	203	215	218	219	220	225
Картофель, кг	170	63	64	63	61	58	57
Овощи и бахчевые, кг	124	87	87	88	87	86	87
Фрукты и ягоды, кг	78	67	64	65	67	68	69
Сахар и кондитерские изделия, кг	33	27	27	27	27	27	28
Примечание – Источник: [2; 3, с. 114].							

По данным таблицы 2, несмотря на положительную динамику по ряду позиций, ни по одной из групп продуктов питания рациональная норма потребления не достигнута. Согласно Доктрине, потребление должно находиться на уровне 90–110% от нормы. В данном диапазоне в 2020 г. находилось лишь потребление мяса (98,8%).

В наибольшей степени фактическое потребление отставало от норматива по картофелю – всего лишь 33,5%. В пределах 80% находилось потребление фруктов и ягод – 88,5%, сахара и кондитерских изделий – 84,8, растительного масла, маргарина и других жиров – 83,3%.

Согласно Доктрине, удельный вес в рационе белков животного происхождения должен составлять не менее 55% [1]. По данным рисунка 3, несмотря на положительную динамику, данный показатель отстает от норматива практически в 5 раз.

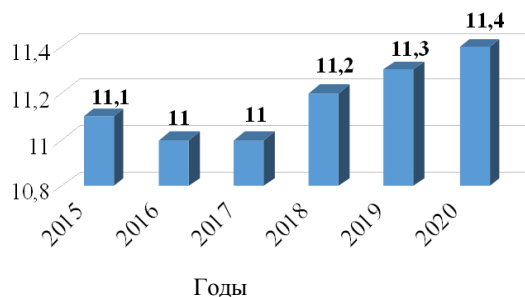


Рисунок 3 – Доля белков животного происхождения в потреблении продуктов питания в Республике Беларусь за 2015–2020 гг., %

Примечание – Источник: [3, с. 123].

По данным рисунка 4 энергетическая ценность рациона питания в Беларуси также не достигает рациональной нормы в 3 400–3 500 ккал, заявленной в Доктрине.

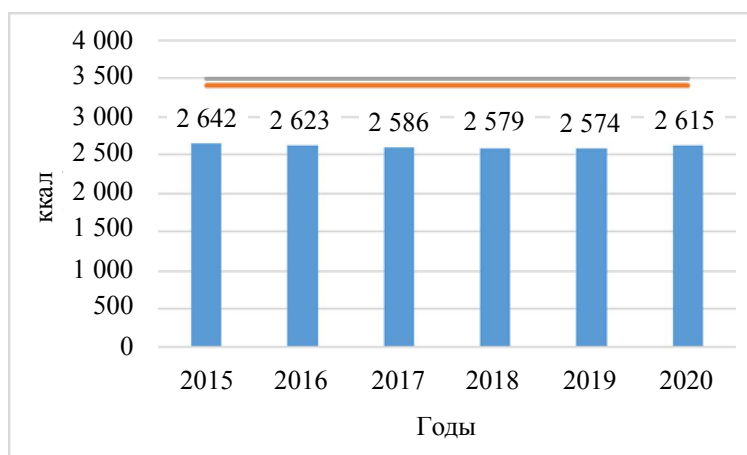


Рисунок 4 – Энергетическая ценность рациона питания в Республике Беларусь за 2015–2020 гг.

Примечание – Источник: [2; 3, с. 123].

Одним из важных индикаторов продовольственной безопасности в Доктрине является соотношение белков, жиров и углеводов в рационе, которое должно составлять 1:1, 2:4. По данным рисунка 5 можно сделать вывод о том, что в рационе белорусского населения наблюдается избыточная доля жиров и недостаточная доля углеводов по отношению к потребляемому объему белков.

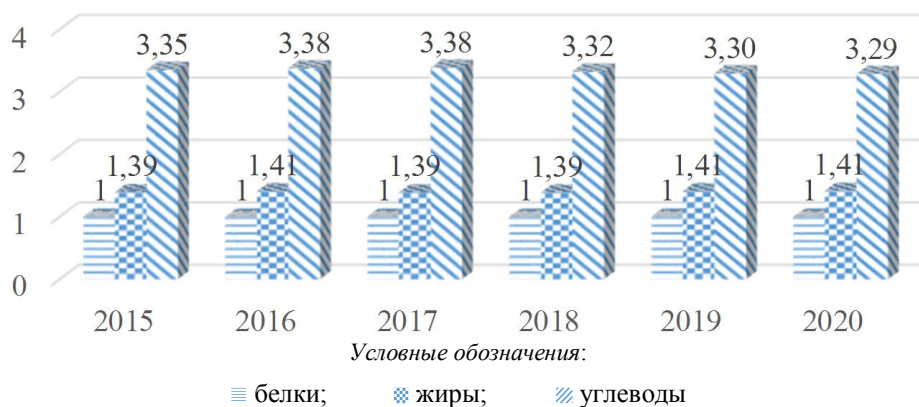


Рисунок 5 – Соотношение белков, жиров и углеводов в рационе питания в Республике Беларусь за 2015–2020 гг., %

Примечание – Источник: [3, с. 123].

Также неблагоприятным фактором продовольственной безопасности является значение доли расходов на продукты питания в структуре потребительских расходов домашних хозяйств (рисунок 6). Так, согласно Доктрине, доля расходов на продукты питания в структуре потребительских расходов домашних хозяйств Республики Беларусь не должна превышать 35%, однако лишь в 2019 г. данный показатель приблизился к целевому ориентиру, превзойдя его всего на 0,7%, в 2020 г. наметилась тенденция к его увеличению.

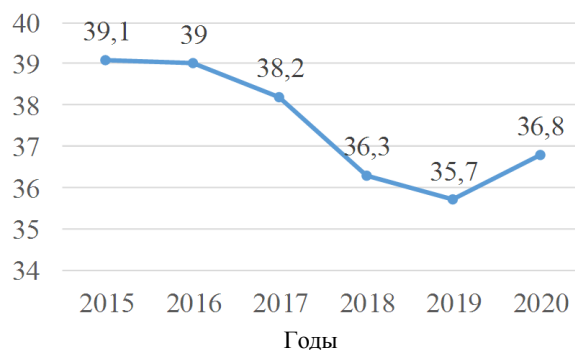


Рисунок 6 – Доля расходов на продукты питания в структуре потребительских расходов домашних хозяйств Республики Беларусь за 2015–2020 гг., %

Примечание – Источник: [3, с. 109].

Рассмотрев потребительскую составляющую продовольственной безопасности, можно сделать вывод о том, в Республике Беларусь наблюдается ряд негативных фактов, в числе которых потребление основных продуктов питания на уровне ниже рациональных норм, заниженная доля белков животного происхождения в потреблении продуктов питания, недостаточная энергетическая ценность рациона питания, несоответствие белков, жиров и углеводов в рационе питания, а также завышенная доля расходов домашних хозяйств на приобретение продуктов питания [4].

Таким образом, можно констатировать, что, несмотря на предпринимаемые усилия как со стороны мирового сообщества, так и Республики Беларусь проблема продовольственной безопасности обостряется, чему способствует ряд неблагоприятных факторов, не последнее место из которых занимает пандемия COVID-19.

Республике Беларусь необходимо использовать системный подход к решению продовольственной безопасности, учитывающий изменение внешних факторов и достигнутых результатов.

Список использованной литературы

1. **Краткий** обзор. Положение дел в области продовольственной безопасности и питания в мире за 2021 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.fao.org/3/cb5409ru/cb5409ru.pdf>. – Дата доступа : 18.09.2021.
2. **Доктрина** национальной продовольственной безопасности Республики Беларусь до 2030 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://mshp.gov.by/documents/prod/prod_bez.docx. – Дата доступа : 18.09.2021.
3. **Социальное** положение и уровень жизни населения Республики Беларусь : стат. сб. / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь. – Минск : Нац. стат. ком. Респ. Беларусь. – 2021. – 249 с.
4. **Принципиальные** направления совершенствования механизма обеспечения продовольственной безопасности Республики Беларусь / А. В. Пилипук [и др.] // Вес. Нац. акад. наук Беларусі. – 2021. – Т. 59. – № 2. – С. 135–150.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПБУ 6/01 И ФСБУ 6/2020 «ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА»

В данной статье приведено сравнение основных поправок в положениях по учету основных средств на основании действующих Положений по бухгалтерскому учету 6/01 и ранее утвержденного Федерального стандарта бухгалтерского учета 6/2020 «Основные средства».

This article provides a comparison of the main amendments to the provisions on accounting for fixed assets, based on the current accounting regulations 6/01 and the previously adopted federal accounting standard 6/2020 "Fixed assets".

Ключевые слова: основные средства; амортизация; положения; федеральный стандарт; международные стандарты.

Key words: fixed assets; depreciation; regulations; federal standard; international standards.

Актуальность темы обусловлена рядом изменений, внесенных в законодательство по бухгалтерскому учету основных средств, которые в свою очередь являются основой материальной базы в деятельности организаций различных форм собственности. Исходя из этого, возникает необходимость знать и правильно применять внесенные изменения на практике во избежание любых мер ответственности за несоблюдение стандартов.

В настоящее время бухгалтерский учет основных средств регулируется Положениями по бухгалтерскому учету (ПБУ) 6/01, но в связи с тем, что в современных условиях большую значимость имеют международные стандарты, было принято решение об утверждении нового федерального проекта Федерального стандарта бухгалтерского учета (ФСБУ) 6/2020 «Основные средства», в котором основные положения по учету основных средств в большей степени приближены к международному опыту.

В федеральном стандарте отражены изменения к требованиям по принятию, движению, использованию и амортизации основных средств, доступной любому хозяйствующему субъекту.

Таким образом, почти в каждой организации большую долю в составе внеоборотных активов занимают основные средства, которые оказывают прямое влияние на их экономическую деятельность, поскольку чем эффективнее используется оборудование и продается продукция, тем больше финансовые результаты компании.

В соответствии с пунктом 4 ПБУ 6/01, основные средства применяются в роли инструментария рабочего характера при осуществлении производственного процесса продукции, реализации ряда услуг, удовлетворении нужд компании управленческого типа на протяжении периода, который составляет более одного года [1].

Понятие основных средств состоит из условий, соблюдение которых является обязательным для отнесения актива в состав объектов основных средств. Ниже приводятся следующие характеристики каждого критерия согласно ФСБУ 6/2020 и ПБУ 6/01:

– Согласно ФСБУ 6/2020 основные средства должны обладать наличием материально-вещественной формы, ранее в ПБУ 6/01 этого не указывалось.

– В положении отмечено, что объект основных средств не предназначен для перепродажи, а новый стандарт исключает данное условие. Только теперь указывается, что актив должен использоваться свыше 12 мес., т. е. более одного операционного цикла.

– Однако одной из особенностей этого объекта является то, что он может быть предоставлен для охраны окружающей среды, ввиду отсутствия пояснения к данному действию в ПБУ 6/01. Кроме того, рассматриваемый объект также может быть использован при оказании различных услуг, а также при реализации продукции, осуществлении хозяйственной деятельности различных организаций. Он может быть использован в рамках различных некоммерческих видов деятельности, а также для осуществления нужд управления.

– ПБУ 6/01 предусматривают, что основное средство может приносить доход коммерческой организации в будущем, в новый федеральный стандарт внесено разъяснение, касающееся деятельности государственных учреждений. Актив должен обеспечивать достижение целей, для которых было создано некоммерческое предприятие.

Таким образом, рассматривая ПБУ и ФСБУ, отметим, что условия, при которых в качестве объекта основных средств принимается актив, достаточно различны.

Несмотря на то, что согласно закону активы, у которых нет материальной формы, – это лишь одна часть материальных активов, следует в качестве основного критерия отличия выбрать именно материальную форму актива.

Тем не менее, в качестве основного средства должен признаваться актив, который повсеместно используется организацией в ходе ее основной деятельности, о чем трактуется в федеральном стандарте. Нужно понимать границы использования актива, именно так, например, при демонтаже в организации актив не может быть использован в качестве основного средства.

Необходимо также отметить тот важный факт, что, согласно новому федеральному стандарту, происходит полная отмена стоимости, которая была ранее фиксирована в ПБУ. В настоящее время ПБУ еще действуют, а фиксированная сумма в них составляет 40 000 р. Тем не менее, в будущем рассматриваемом стандарте организация сможет самостоятельно установить данный размер стоимостного лимита.

Именно так хозяйствующие субъекты будут в праве самостоятельно списывать балансовую стоимость капитальных вложений после их завершения, а также смогут не применять данный стандарт к основным средствам, о чем трактуется в пункте 5 ФСБУ.

В действующем стандарте основными средствами будет считаться такое имущество, стоимость которого будет превышать 40 000 р., о чем указано в ПБУ 6/01.

Например, организация будет иметь право установить лимит в размере 100 000 р., как по налоговому законодательству.

Также, согласно вышеуказанному пункту стандарта, расходы, понесенные организацией для создания активов с низкой стоимостью, будут включены в расходы периода, в котором они были понесены.

Важным моментом при сравнении основных требований в учете основных средств является сравнение активов, на которые не распространяются требования ПБУ 6/01 и ФСБУ 6/2020, представленные в нижеприведенной таблице.

Сравнительная характеристика активов

ПБУ 6/01	ФСБУ 6/2020
Машины, оборудование и другие аналогичные предметы, учитываемые как готовая продукция на складах производственных организаций, как товары – на складах организаций, осуществляющих торговую деятельность	Животные и растения (за исключением плодоносящих растений), используемых для получения сельскохозяйственной продукции
Предметы, сданные в монтаж или подлежащие монтажу, находящиеся в пути	Средства, использование которых прекращено и возобновление не предполагается в связи с принятием решения об их продаже, в том числе о продаже материальных ценностей, оставшихся от их демонтажа
Капитальные и финансовые вложения	Объекты, которые находятся в процессе создания, приобретения, получения, пока объект не будет доставлен в место и в том состоянии, в котором организация намеревается его использовать

Согласно данным, которые представлены в рассмотренной выше таблице, стандарт ФСБУ 6/2020 «Основные средства» не имеет близкого отношения к животноводству и растениеводству, в рамках которых осуществляется получение товаров и продуктов сельскохозяйственного типа. Исключением в этом случае являются растения, считающиеся плодовыми. Процесс включения в структуру объектов подобного типа активов носит вполне обоснованный характер.

В рассмотренных стандартах имеется индивидуальный стандарт, разработанный в рамках современного сельского хозяйства.

В соответствии с двумя рассматриваемыми нормативными актами основные средства принимаются к бухгалтерскому учету по их первоначальной стоимости.

На основании амортизационных отчислений возмещается стоимость основных средств организации. Рекомендации федерального стандарта будут ключевыми, на основании их будет осуществляться начисление амортизации. Об этом указано в ФСБУ 6/2020 и ПБУ 6/01.

В федеральном стандарте не указано, какие методы амортизации разрешено использовать организациям, как будет происходить начисление по каждому из выбранных методов.

Федеральный стандарт вводит новые понятия, некоторые из них не применялись в текущей практике. К ним относятся следующие:

– Ликвидационная стоимость – это сумма, получаемая организацией в ходе списания активов с истекшим сроком полезного использования, за вычетом затрат, понесенных при их выбытии.

– Переоцененная стоимость – это стоимость объекта, которая была получена после его переоценки, ранее такую стоимость было принято называть текущей (восстановительной).

– Обесценение – это состояние актива, при котором его балансовая стоимость превышает стоимость, которую можно было бы получить в результате использования актива или его продажи. Ранее данное понятие не применялось.

Появление вышеприведенных понятий в ФСБУ напрямую связано с приближением к подходам в Международных стандартах финансовой отчетности.

Имеются достаточно значительные расхождения при установлении срока полезного использования. В частности, данный срок, согласно ПБУ 6/01 устанавливается ввиду ожидаемого износа, а также ввиду ожидаемой мощности или производительности объекта основных средств.

Срок полезного использования согласно ФСБУ 6/2020 должен устанавливаться на основании мощности либо срока полезного использования. Это играет значительную роль при замене или реконструкции основных средств. Также к данной ситуации можно отнести модернизацию или реконструкцию.

Важным фактом является то, что с учетом нормативного регулирования основных средств происходит отмена ограничений, установленных в проекте федерального стандарта. Все это возникает на основании того, что порядок отнесения амортизационных средств к различным амортизационным группам устанавливается именно экономическим субъектом с учетом их классификации и срока службы той или иной группы [2–5].

Существенные различия также можно обнаружить в раскрытии информации в отчетности. Согласно ФСБУ 6/2020, организация теперь должна учитывать информацию о переоценке основных средств в отчете об изменении капитала.

Таким образом, по результатам проведенного исследования можно сделать вывод, что новый стандарт ФСБУ 6/2020, применение которого планируется с начала 2022 г., более существенно раскрывает понятие и основные положения по учету основных средств, в отличие от действующих ПБУ 6/01.

Основной отличительной особенностью стандарта от положений является обеспечение того, чтобы российские правила бухгалтерского учета стали ближе к международным стандартам.

Список использованной литературы

1. **Об утверждении** Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации : приказ М-ва финансов Рос. Федерации от 29 июля 1998 г. № 34н // КонсультантПлюс : Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – М., 2021.

2. **Налоговый** кодекс Российской Федерации (часть 2) : принят Гос. Думой 19 июля 2000 г. : одобр. Советом Федерации 26 июля 2000 г. // КонсультантПлюс : Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – М., 2021.

3. **Об утверждении** Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01 : приказ М-ва финансов Рос. Федерации от 30 марта 2001 г. № 26н // КонсультантПлюс : Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – М., 2021.

4. **Проект** Федерального стандарта бухгалтерского учета «Основные средства» // КонсультантПлюс : Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – М., 2021.

5. **Сигидов, Ю. И.** Совершенствование первичного учета основных средств / Ю. И. Сигидов, А. С. Ткаченко // Естеств.-гуманитар. исслед. – 2020. – С. 286–301.

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ РОССИЙСКОЙ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ МАЛОГО БИЗНЕСА

В статье рассматриваются содержание, ведение и назначение российской бухгалтерской отчетности малого бизнеса с позиции целей и интересов внутренних и внешних пользователей. Проводится исследование особенностей организации бухгалтерского учета предприятий малого бизнеса во взаимосвязи с требованиями налогового законодательства.

The article considers the content, maintenance and purpose of the Russian accounting statements of small businesses from the perspective of the goals and interests of internal and external users. The study of the peculiarities of the organization of accounting of small businesses in relation to the requirements of tax legislation is carried out.

Ключевые слова: бухгалтерская отчетность; малое предприятие; налоговое законодательство.

Key words: accounting reporting; small business; tax legislation.

Согласно официальной информации на 10 августа 2021 г. в Российской Федерации зарегистрировано 214 256 субъектов малого предпринимательства, в деятельности которых занято 5 827 млн чел. [1]. Их основная часть представлена юридическими лицами (87,17% от общего количества субъектов малого предпринимательства), в которых задействованы 87,47% работников сферы малого бизнеса.

При этом по сравнению с предыдущими годами отмечается сокращение как количества субъектов, так и занятых в них граждан. Это объясняется происходящими в экономике изменениями, связанными с проводимыми в это время ограничительными мероприятиями в соответствии с санитарно-эпидемиологическими правилами СП 3.1.3597-20 «Профилактика новой коронавирусной инфекции (COVID-19)» [2].

Несмотря на незначительный вклад в общий объем производимых экономикой ресурсов, малый бизнес выполняет ряд других, важных для общества и государства, функций: позволяет части населения реализовать себя и свои предпринимательские инициативы, обеспечивает занятость граждан, в том числе незащищенных и экономически невыгодных для крупного бизнеса слоев, способствует поступлению дополнительных средств в бюджетную систему Российской Федерации на региональном и местном уровнях и т. д. Поэтому актуальным является развитие малого предпринимательства.

В настоящее время в связи с происходящими изменениями основным критерием успешности малого бизнеса является не его прибыльность и эффективность, а другая качественная характеристика – устойчивость развития. Сложившаяся методика и практика финансового управления субъекта малого предпринимательства тесно связана с контурами информационной системы, определяемой внутренними интересами собственника и действующими нормами ведения бухгалтерского учета и налогообложения в данном секторе экономики. Следовательно, возникает вопрос, насколько существующая методика учета и отчетности соответствует информационным потребностям пользователей бухгалтерской (финансовой) отчетности малого бизнеса.

Современные рыночные отношения характеризуются высокой динамичностью, что связано с высоким уровнем конкуренции, резкими изменениями в технологии производства или оказания услуг, широким применением возможностей автоматизированной обработки информации. Основным источником экономической информации в условиях рыночной экономики является бухгалтерская (финансовая) отчетность, от качества которой зависит объективность оценки экономического положения любой организации.

Методика анализа любого объекта зависит от доступных источников информации, поэтому оценка финансового положения, основываясь на бухгалтерской (финансовой) отчетности, прямо связана с аналитическими возможностями применяемых учетных систем организаций.

В основе концепции бухгалтерской отчетности Российской Федерации лежит удовлетворение информационных потребностей пользователей, следовательно, ее анализ может прово-

даться с различных позиций и на основе различного объема доступной информации, с применением нормативных или авторских методик проведения финансового анализа.

Информационные потребности пользователей бухгалтерской отчетности малых предприятий определяются отраслью деятельности, экономическими целями и интересами взаимодействия с субъектом малого предпринимательства, могут носить прямой или косвенный финансовый характер.

Малые предприятия заинтересованы в обеспечении доступности информации, возможности ее использования, что в итоге оказывает влияние на способность поддерживать конкурентные преимущества.

В литературе выделяются следующие основные аспекты управления информацией малого бизнеса:

- цель управления информацией (информация и ее управление способствуют достижению организационных целей);
- объем управления информацией (сюда относятся формальные и неформальные потоки информации внутри и вне организаций, внутренние и внешние источники информации);
- внедрение управления информацией (руководство должно интегрировать информацию и бизнес-стратегию, эффективность управления информацией может быть оценена по мере развития организации).

Пользователей информации можно разделить на три группы:

- лица, осуществляющие управление малым предприятием, имеющие доступ к любым источникам информации;
- лица вне организации, имеющие прямые финансовые интересы, эти лица не имеют доступа к бухгалтерским документам, отчетность для них должна быть составлена по определенным правилам и стандартам;
- лица, группы или агентства, которые проявляют непрямой финансовый интерес к организации [3, с. 14].

Учетная информация организаций может быть использована участниками организации – собственниками, руководством, сотрудниками, правительственными органами, кредиторами, поставщиками, покупателями, специалистами, широкой общественностью. Для малого бизнеса спектр заинтересованных пользователей более узкий – собственники и руководство, кредиторы, налоговые органы, сообщества малых предприятий, кредитные агентства [4].

Составление бухгалтерской отчетности является заключительным этапом учетного процесса, который включает в себя также документирование различных операций хозяйственной деятельности, классификацию учетных данных и отражение на счетах бухгалтерского учета.

Согласно пункту 6 Приказа Министерства финансов Российской Федерации «О формах бухгалтерской отчетности организаций» от 2 июля 2010 г. № 66н, субъекты малого предпринимательства могут формировать бухгалтерскую отчетность по следующей упрощенной системе:

- в бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах включаются показатели только по группам статей (без детализации показателей по статьям);
- в приложениях к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах приводится только наиболее важная информация, без знания которой невозможна оценка финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности [5].

Следует отметить, что в 2021 г. произошли следующие изменения в представлении бухгалтерской отчетности российских организаций:

- Бухгалтерскую отчетность за 2020 г. не нужно сдавать в Федеральную службу государственной статистики. Инспекция Федеральной налоговой службы России (ИФНС) – единственный орган для сдачи отчетности.
- Все экономические субъекты (включая малые предприятия) обязаны сдавать бухгалтерский баланс в электронном виде через оператора электронного документооборота.
- Изменилась форма бухгалтерского баланса: суммовые показатели указываются только в тыс. р., появились строки об обязательном аудите и аудиторской компании, проводившей аудит, Общероссийский классификатор видов экономической деятельности (ОКВЭД) заменен на ОКВЭД 2 – код, указанный в балансе, должен присутствовать в Едином государственном реестре юридических лиц.
- Субъекты малого и среднего предпринимательства могут отчитываться в упрощенном виде, предоставляя в ИФНС только бухгалтерский баланс в упрощенной форме и отчет о финансовых результатах.

– Электронный бухгалтерский баланс приравнен в бумажному.

Определяющую роль в процессе управления малой организацией играет собственник, в связи с чем практически отсутствует дифференциация рабочих задач между сотрудниками. Чаще всего именно на владельца бизнеса возлагается ответственность по поиску и обработке, анализу информации, в основном это связано с тем, что в малых предприятиях управленческий аппарат представлен в единственном числе собственником. За рубежом мотивом подобной ситуации является недоверие руководителя к институту штатных бухгалтеров, в основе которого лежит желание сохранить контроль над бизнесом, иметь единоличный доступ к важной для развития бизнеса информации.

Процесс самостоятельного сбора и обработки информации обеспечивает владельцу бизнеса лучшее понимание того, что происходит в организации, следовательно, позволяет иметь больший контроль, чем при условии, если бы эта информация в обработанном и обобщенном виде была получена от бухгалтера.

С точки зрения малого бизнеса одним из главных пользователей информации являются налоговые органы. Это приводит к более сильному влиянию налогообложения на организацию бухгалтерского учета, а также определяет необходимость удовлетворения потребности налоговых органов путем представления отчетности.

Обязательность выполнения налоговых обязательств, высокий уровень контроля со стороны налоговых органов определяют более ответственное отношение к организации бухгалтерского учета, что в итоге приводит при прочих равных условиях к повышению качества ведения бухгалтерского учета и уровня достоверности получаемой информации о результативности бизнеса.

Соблюдение налогового законодательства посредством представления налоговых отчетов является стимулом для сохранения более точных и надежных записей, это, в свою очередь, приводит к повышению осведомленности о финансовом положении и прибыльности бизнеса. При этом малые предприятия практически не используют налоговую информацию для целей управления и планирования.

Можно сделать вывод, что субъекты малого предпринимательства не обладают необходимыми навыками для использования такой информации в качестве инструмента стратегического управления либо не видят потенциальных преимуществ эффективной налоговой информационной системы для поддержки бизнес-планирования и разработки стратегии организации.

В экономической литературе можно найти широко распространенный перечень вариантов ведения бухгалтерского и налогового учета в организации, каждый из которых предполагает разную степень соответствия бухгалтерского и налогового учета – параллельное ведение бухгалтерского и налогового учета, корректировка данных бухгалтерского учета для целей налогообложения, организация налогового учета на основе данных бухгалтерского учета.

Особенностью малого бизнеса является упрощение управленческих процедур, так собственник, осуществляя процесс управления организацией малого бизнеса, применяет метод суждения, в основе которого лежит в основном интуиция. Процедуры внутреннего контроля в большей мере осуществляются путем наблюдения. Поскольку в большинстве случаев единственным реальным пользователем бухгалтерской отчетности являются налоговые органы, параллельное ведение бухгалтерского и налогового учета становится совершенно не нужным и не рациональным для организации.

Выделив соответствие методики бухгалтерского учета требованиям налогового законодательства в качестве основного критерия достоверности, субъекту малого предпринимательства рациональнее организовать приведение информации бухгалтерского учета в соответствие с нормами Налогового кодекса Российской Федерации. Таким образом, наиболее соответствующим потребностям организациям малого бизнеса представляется ведение налогового учета, на основе которого будут производиться корректировки для бухгалтерской отчетности, а также система внутреннего учета для достижения поставленных результатов.

Для малого бизнеса, бизнес-процессы в котором совсем просты, имеет смысл использовать только самые необходимые журналы или электронные таблицы для учета: кассовую книгу, журнал для учета продаж (или ведения списка при помощи электронных таблиц), журнал для учета расчетов с контрагентами, а также данные для учета начисления и выплаты заработной платы.

Для малого предпринимательства, операций в котором немного больше, в целях обеспечения контроля над операциями рекомендуется применение двойной записи. Также рекоменду-

ется использование упрощенных форм финансовой отчетности, т. е. баланса и отчета о финансовых результатах с заполнением минимально необходимого количества информации.

Применение метода начисления, в сравнении с кассовым методом является наиболее предпочтительным, поскольку он обеспечивает более точное и полное представление о результатах деятельности, финансовом состоянии и его изменениях. Также рекомендуется применять принцип соответствия, т. е. сопоставлять доходы с расходами, которые являются базой для расчета финансовых показателей организации. Отражение фактов хозяйственной жизни должно быть правильным и беспристрастным, так как необходимо обеспечить их точное и последовательное отражение в учете.

Можно сделать вывод, что сложившаяся практика представления и использования бухгалтерской (финансовой) отчетности малых предприятий приводит к главенству в учетной системе норм налогового законодательства. Использование отчетности для обеспечения целей внешних пользователей малоперспективно, поскольку основным пользователем выступают налоговые органы с целью контроля за правильностью соблюдения налогового законодательства, а сама отчетность является малоинформативной и максимально упрощенной.

Список использованной литературы

1. **Единый** реестр субъектов малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://rmsp.nalog.ru/>. – Дата доступа : 12.02.2021.
2. **Об утверждении** санитарно-эпидемиологических правил СП 3.1.3597-20 «Профилактика новой коронавирусной инфекции (COVID-19)» : постановление Гл. гос. санитар. врача Рос. Федерации от 22 мая 2020 г. № 15 (в ред. от 13 нояб. 2020 г.) // КонсультантПлюс : Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – М., 2021.
3. **Нидлз, Б.** Принципы бухгалтерского учета / Б. Нидлз, Х. Андерсон, Д. Колдуэлл ; [пер. с англ.]. – 2-е изд., стер. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 495 с.
4. **Насакина, Л. А.** Проблемы раскрытия в упрощенной финансовой отчетности базовых показателей для оценки финансового состояния организации / Л. А. Насакина // Передовое развитие современной науки как драйвер роста экономики и социальной сферы : сб. II Всерос. науч.-практ. конф. – Петрозаводск, 2020. – С. 97–102.
5. **О формах** бухгалтерской отчетности организаций : приказ М-ва финансов Рос. Федерации от 2 июля 2010 г. № 66н // КонсультантПлюс : Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – М., 2021.