



НАУЧНЫЙ
ФОРУМ
nauchforum.ru

ISSN: 2541-8408



№12(45)

НАУЧНЫЙ ФОРУМ: ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ

МОСКВА, 2020



НАУЧНЫЙ ФОРУМ: ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ

*Сборник статей по материалам XLV международной
научно-практической конференции*

№ 12 (45)
Декабрь 2020 г.

Издается с ноября 2016 года

Москва
2020

УДК 33
ББК 65
НЗ4

Председатель редколлегии:

Лебедева Надежда Анатольевна – доктор философии в области культурологии, профессор философии Международной кадровой академии, г. Киев, член Евразийской Академии Телевидения и Радио.

Редакционная коллегия:

Илларионова Елена Александровна – канд.экон.наук, доц. кафедры менеджмента, Филиал АНОО ВО "Воронежский экономико-правовой институт", Россия, г. Старый Оскол;

Самойленко Ирина Сергеевна – канд. экон. наук, доц. кафедры рекламы, связей с общественностью и дизайна Российского Экономического Университета им. Г.В. Плеханова, Россия, г. Москва;

Комарова Оксана Викторовна – канд. экон. наук, доц. доц. кафедры политической экономики ФГБОУ ВО "Уральский государственный экономический университет", Россия, г. Екатеринбург.

НЗ4 Научный форум: Экономика и менеджмент: сб. ст. по материалам XLV междунар. науч.-практ. конф. – № 12 (45). – М.: Изд. «МЦНО», 2020. – 86 с.

ISSN 2541-8408

Статьи, принятые к публикации, размещаются на сайте научной электронной библиотеки eLIBRARY.RU.

ISSN 2541-8408

ББК 65

© «МЦНО», 2020

Оглавление

Экономика	5
1. Логистика	5
ПРОЦЕССНАЯ МОДЕЛЬ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАКУПКАМИ И ПОСТАВЩИКАМИ ОРГАНИЗАЦИИ Шигорева Анастасия Александровна	5
2. Менеджмент	12
СОВРЕМЕННАЯ КОНЦЕПЦИЯ МЕНЕДЖМЕНТА КАК СЛЕДСТВИЕ ЦИФРОВОЙ РЕВОЛЮЦИИ Баркаева Алена Анатольевна	12
РАЗРАБОТКА ДОРОЖНОЙ КАРТЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ ЧИКЕН ЮГ Вахрушева Яна Сергеевна Мирошниченко Алексей Александрович	17
АВАРИИ. ПОНЯТИЕ, ПРИЧИНЫ, МЕРЫ ПО ПРЕДОТВРАЩЕНИЮ Пылаева Наталья Александровна Яковлев Алексей Владиславович	22
3. Региональная экономика	27
ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ COVID-19: ЭМПИРИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ВЗАИМОСВЯЗИ ОГРАНИЧИТЕЛЬНЫХ МЕР И РАСПРОСТРАНЕНИЯ ИНФЕКЦИИ НА ПРИМЕРЕ СИБИРСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА Батиевская Вероника Богдановна Хаес Богдан Борисович	27
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ РАСТЕНИЕВОДСТВА В ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ Дадахаджиева Екатерина Михайловна Тарасова Татьяна Викторовна	37

4. Ценообразование	44
НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ В СФЕРЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ ОБОРОННОЙ ПРОДУКЦИИ: СОВРЕМЕННОЕ ПОЛОЖЕНИЕ И ВОЗНИКАЮЩИЕ ПРОБЛЕМЫ Зенкина Дарья Вячеславовна	44
5. Экономика и управление народным хозяйством	53
ВНЕШНИЕ ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ВВП АРМЕНИИ. ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДА РЕГРЕССИИ Васакович Акоп Тарпошян	53
СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СТЕПЕНИ ВКЛЮЧЕННОСТИ СТРАН МИРА И РОССИИ В ИННОВАЦИОННУЮ ЭКОНОМИКУ Евлоев Руслан Гириханович	58
ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ОПК: АНАЛИЗ РОССИЙСКОГО И ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА, А ТАКЖЕ СОВРЕМЕННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ПРОДВИЖЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ПРОДУКЦИИ «ГРАЖДАНСКОГО» НАЗНАЧЕНИЯ НА РЫНОК Рогожина Наталья Вячеславовна	67
6. Экономика предпринимательства	81
QR-КОДЫ: ПРЕИМУЩЕСТВА И ПРОБЛЕМЫ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ. СИТУАЦИЯ В РОССИИ Лакиза Михаил Андреевич	81

ЭКОНОМИКА

1. ЛОГИСТИКА

ПРОЦЕССНАЯ МОДЕЛЬ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАКУПКАМИ И ПОСТАВЩИКАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

Шигорева Анастасия Александровна

магистрант,

Воронежский государственный

технический университет,

РФ, г. Воронеж

Аннотация. В современных экономических условиях на рынке сырья все чаще усиливается зависимость компаний от поставщиков и индивидуальных запросов потребителей продукции, поэтому следует уделить особое внимание подходу к системе управления закупками и поставщиками. В статье рассматривается процессная модель, позволяющая оптимизировать качественное обеспечение организации всеми необходимыми ресурсами.

Ключевые слова: система управления закупками и поставщиками; процессная модель; логистика; процессный подход.

Система управления закупками и поставщиками наравне с такими процессами как производство, складирование, транспортировка – одна из важнейших составляющих последовательности процессов, образующих трансформирование ресурсов в готовую продукцию, способную удовлетворить запросы клиентов. Успешность функционирования системы управления закупками и поставщиками организации предполагает наличие упорядоченности действий всего аппарата управления и внутренних подразделений предприятия. Они, в свою очередь, решают такие вопросы закупочной деятельности, как определение и расчет объема закупок; выбор метода закупки и заключение договоров на поставку материальных ресурсов (МР); обеспечение контроля за качеством и сроками поставок; размещение МР на складе; обеспечение грузоперевозок и др. [2, с.7].

Главной целью системы управления закупками и поставщиками является организация надежного и качественного обеспечения производственного объединения всеми необходимыми ресурсами, требуемыми для успешного функционирования его деятельности. Во избежание возможных проблем в менеджменте закупок особое внимание следует сконцентрировать на процессе снижения общих издержек. Для снижения общих издержек следует использовать, по мнению автора, такой комплекс мер:

- совершенствование планирования потребности и нормирования потребления материальных ресурсов для производственных подразделений компании;
- ликвидация потерь от производственного брака и потерь при поставках со стороны поставщиков;
- максимальное сокращение производственных отходов и эффективное использование вторичных ресурсов;
- исключение возможности промежуточного хранения ресурсов при их поставке от поставщиков;
- поставка материальных ресурсов от поставщиков в максимально возможных объемах отгрузок с максимальным использованием грузоподъемности транспортных средств и минимальными тарифами;
- минимизация уровней запасов на всех этапах складской программы;
- использование прикладного программного продукта (ППП) в области логистического менеджмента.

Так, система управления закупками и поставщиками должна координировать и связывать условия логистического, финансового и других видов менеджмента в контексте общей логистической стратегии компании, связанной с управлением материальными потоками. Решения по такой оптимизации стандартно содержат минимизацию общих затрат на управление закупками, применение в поставках концепции ЛТ, снижение логистических рисков и тщательный отбор поставщиков [3, с. 515].

Задача совершенствования системы управления закупками и поставщиками также осложняется большим ассортиментом номенклатурных позиций с отличающимися условиями поставок, хранения и транспортировки. Осуществлять закупки необходимо по каждому товару, взаимодействуя с сотнями поставщиков в целом, сначала обосновывая оптимальный уровень запасов и рассчитывая графики поставок, обеспечивая необходимые условия хранения, оперативную и качественную приемку и доставку со складов, при этом соблюдая стандарты экономической эффективности.

Единые цели закупочной функции заключаются в том, чтобы компания обеспечивалась необходимым по качеству и количеству

Как видно из рисунка 1, такая кибернетическая модель системы управления закупками и поставщиками включает в себя все бизнес-процессы, начиная с момента получения потребности в МР, заканчивая поставкой конечного товара потребителю.

Процессный подход к системе управления закупками и поставщиками включает несколько этапов:

- выявление рамок бизнес-процессов закупочной деятельности;
- анализ потребности в запасах и закупках;
- выбор владельцев процессов;
- осуществление работы с поставщиком и создание заказов;
- получение и оплата счета-фактуры;
- приемка МР и их оприходование;
- запуск в производство.

В рамках проведенного исследования автором разработана процессная модель системы управления закупками и поставщиками организации, представленная на рисунке 2. Представленная процессная модель позволяет спроектировать систему управления закупками и поставщиками в компании, способную адаптировать цели предприятия к требованиям и потребностям внешней среды, настроить бизнес-процессы для достижения целей компании и сориентировать функциональную структуру на достижение запланированных целей предприятия.

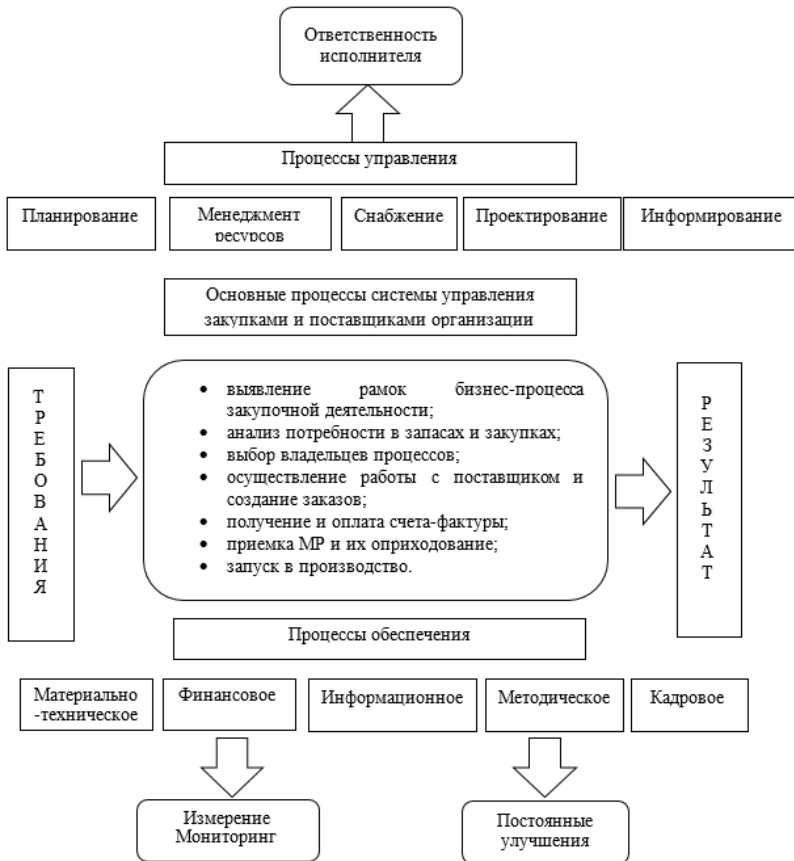


Рисунок 2. Процессная модель системы управления закупками и поставщиками организации

Рассмотрим основные процессы в системе управления закупками и поставщиками.

Выявление рамок бизнес-процессов. Задача идеологии процессного подхода заключается в протекании процесса по кратчайшему пути. При этом необходим его постоянный контроль в любое время без отрыва от него непосредственного исполнителя.

Анализ потребности в запасах и закупках. Графики материально-технического обеспечения, служебные записки, технические и оперативные решения, производственные планы закупок и другие документы,

связанные с предоставлением МР, должны быть в распоряжении одного или нескольких менеджеров (в зависимости от размеров компании), которые будут непосредственно отвечать за внесение потребностей в единую базу, при этом указывая дату и номер заказа (счета-фактуры). Только менеджер по закупкам, «владелец процесса», принимает решение о необходимости внесения определенных данных в базу потребностей.

Осуществление работы с поставщиком и создание заказов. Работа в отделе закупок, как правило, осуществляется через получение запроса на заказ от менеджера-заказчика – менеджеру-поставщику через любой удобный способ связи, будь то электронное письмо в Outlook.

Процедура получения и оценки предложений от потенциальных поставщиков может быть организована по-разному. Наиболее распространенными и эффективными являются:

- конкурсные торги (тендеры);
- переговоры между поставщиком и потребителем.

Получение и оплата счета-фактуры. Если исполнитель дает согласие на оплату, в этом случае реализуется схема взаимодействия отдела закупок и финансового отдела. После всех необходимых согласований, сумма оплаты по счету-фактуре уходит на расчетный счет поставщика.

Приемка МР и их оприходование. После оплаты происходит доставка купленного товара, сроки которой обговариваются обеими сторонами заранее. После прибытия МР на склад, начинается процесс приемки, который происходит по всем требованиям качества и заявленного количества. Если товар пришел в ненадлежащем качестве или выявляется недостача товара, работник склада составляет акт-претензию, которая затем передается в отдел по рекламациям. После приемки, работник склада, кладовщик, ставит подпись на универсальном-передаточном документе (УПД) или товарно-транспортной накладной (ТТН) и печать, тем самым соглашаясь с фактом приема-передачи товаров поставщика компании-покупателю.

Запуск в производство. Закупленные МР поступают в нужном количестве на производство, после чего происходит их распределения по цехам или отделам. Каждый отдел также может хранить стратегические запасы МР.

Таким образом, представлена процессная модель системы управления закупками и поставщиками, начальной границей которого является принятие решение о закупке, конечной – передача МР в производство.

Составной частью закупочной деятельности как процесса является информация. Каждый процесс в цепи отвечает за получение информации или за ее обработку, что позволяет получать ответы на вопросы где и как можно приобрести требующиеся материалы.

Правильной ориентацией политики закупок служит ряд мероприятий, устанавливающих связь между производственной программой, сбытом и потребностью в материалах. Для своевременной закупки материалов составляется план закупок. Точность его составления имеет важное значение для определения размера заказа, готовности к поставкам и затрат на изготовление продукта и его продажу. Сбыт должен балансироваться так, чтобы возникла поэтапная производственная программа. Затем производственная программа служит вводом для последующего определения потребности в материалах. После того как определены объем потребностей в сырье и комплектующих изделиях, а также структура материально-технического снабжения, фирмы выбирают способ действия и организуют поставки [1, с. 22].

Список литературы:

1. Бутрин А.Г. Методика оптимизации снабжения промышленного предприятия в концепции интегрированной логистики / А.Г. Бутрин, Ю.Г. Амерханова // Интегрированная логистика. - 2019. - № 4. - С. 20-22.
2. Зайцев Е.И. Процессная модель формирования цепей поставок / Е.И. Зайцев А.В. Парфенов, С.А. Уваров // Логистика и управление цепями поставок. - 2017. - № 2 (49). - С. 5-14.
3. Сухинина И.А. Проблема выбора методов осуществления закупочной деятельности в коммерческой организации / И.А. Сухинина // Молодой ученый. - 2017. - №2. - С. 513-516.

2. МЕНЕДЖМЕНТ

СОВРЕМЕННАЯ КОНЦЕПЦИЯ МЕНЕДЖМЕНТА КАК СЛЕДСТВИЕ ЦИФРОВОЙ РЕВОЛЮЦИИ

Баркаева Алена Анатольевна

*магистрант,
Российского университета Дружбы Народов,
РФ, г. Москва*

MODERN MANAGEMENT CONCEPT AS A CONSEQUENCE OF THE DIGITAL REVOLUTION

Alena Barkaeva

*Graduate student of RUDN University,
Russia, Moscow*

Аннотация. В статье подтверждается тезис о необходимости поиска новых парадигм и построения нового видения управления. Эти изменения можно увидеть как в создании новых структурных решений, новом подходе к интеллектуальному капиталу организации, новых отношениях с окружающей средой, так и в новых методах производства и предоставления услуг. Они также воплощаются в инновационных бизнес-моделях, которые расходятся со стандартными, существовавшими десятилетиями способами функционирования организации на рынке. И все это приводит к постепенному формированию новой версии управления, которую можно назвать «управление 2.0» или «менеджмент второго поколения».

Abstract. The article confirms the thesis about the need to search for new paradigms and build a new vision of management. These changes can be seen both in the creation of new structural solutions, a new approach to the organization's intellectual capital, a new relationship with the environment, and new methods of production and service delivery. They are also embodied in innovative business models that are at odds with the standard, decades-old ways an organization operates in the marketplace.

And all this leads to the gradual formation of a new version of management, which can be called "management 2.0" or "second-generation management".

Ключевые слова: цифровизация менеджмента; цифровые технологии; цифровая революция; цифровая трансформация.

Keywords: digitalization of management; digital technologies; digital revolution; digital transformation.

Цифровые технологии с самого начала своего существования, сначала постепенно и медленно, а теперь с высокой скоростью и радикально меняют реальность мира и, как следствие, управление организациями. Технологические преобразования, связанные с цифровизацией, называются новой технологической революцией. Ее нынешний этап одни рассматривают как третью, а другие – как четвертую промышленную революцию [1, с. 39]. В современной экономике все сильнее ощущается влияние новых технологий, являющихся результатом высоких темпов научно-технического прогресса. Развивающиеся информационно-коммуникационные технологии (ИКТ) создали возможности для сбора и анализа больших данных (Big Data). Разрабатываются новые алгоритмы данных (Data Mining) и языки машинного обучения, поддерживающие развитие искусственного интеллекта (Artificial Intelligence). Роботизация простых действий, выполняемых человеком, быстро прогрессирует, а искусственный интеллект, способный все лучше имитировать возможности человеческого разума, заставляет роботов все чаще заменять человека, выполняя за него сложные действия. Динамически происходящие технологические изменения сильно влияют на современную экономику и предприятия, ставя их перед трудными решениями выбора стратегии развития. Прогрессирующая глобализация экономики и растущая конкуренция на рынках усиливают проблемы, стоящие перед предприятиями. Для их удовлетворения предприятия должны быстро меняться, используя новые производственные и конкурентные возможности, которые создают новые технологии. В результате начавшейся четвертой промышленной революции ожидаются не только радикальные изменения в плане повышения операционной эффективности и производительности факторов производства, но и новые бизнес-модели в менеджменте, приносящие экономические выгоды предприятиям, экономике и обществу в целом. Их основой является все более быстро прогрессирующая оцифровка предприятий и экономики [2, с. 1713]. В этом случае следует признать, что изменения, внесенные цифровыми технологиями, настолько радикальны, что заслуживают того, чтобы их называли новаторскими или революционными. При этом, так же, как

это было в случае с первой и второй технологической революции, не столько речь идет о той же технике или технологии, сколько, прежде всего, об экономических последствиях. Важнейшая цель цифровой трансформации - повышение эффективности компании, поэтому обучение лидеров имеет фундаментальное значение. Настоящая цифровизация меняет весь менеджмент организации: от планирования до принятия решений и управления. Меняются процедуры общения и согласования позиций. Трансформация усиливает ожидания сотрудников, что их режим работы будет более гибким, адаптированным к личным предпочтениям и, чаще, удаленным[2, с. 1714].

Цифровая трансформация - это непрерывный процесс перехода организации к новым способам работы с цифровыми технологиями. Этот процесс может происходить на любом уровне организации, например: в продажах, обслуживании клиентов, финансах и производстве. Основная цель трансформации - улучшение работы организации в различных аспектах: гибкость, экономическая эффективность, скорость выполнения заказов и т. Д. Однако внедрение оцифровки меняет рабочую среду и довольно часто требует корректировки привычек и процедур как сотрудников, так и руководителей.

Первая проблема заключается в том, что настоящая оцифровка меняет способ управления организацией. Меняются способы выполнения всех основных управленческих функций: планирование, принятие решений, распределение задач и ресурсов, мотивация, коммуникация, координация и контроль [3, с. 567]. Отличительные особенности нового подхода к управлению.

Цифровые технологии приводят к семи основным последствиям в менеджменте:

- 1) возможность накопления знаний,
- 2) повсеместность
- 3) цифровая сетевая среда,
- 4) прослеживаемость,
- 5) системность,
- 6) нормативности и синхронизации
- 7) использования коллективного интеллекта.

Эти элементы изменяют условия реализации управления и в то же время объясняют его специфику в эпоху цифровой экономики. Причем, речь идет не об устранении социального ее измерения, а о необходимости понимания более сложных механизмов управления, создаваемых при участии цифровых технологий.

Можно выделить двенадцать основных принципов управления, порожденных цифровыми технологиями:

1. Открытость-готовность делиться информацией и проводить транспарентную политику.
2. Общность-способность строить динамичные и вовлеченные сообщества, которые будут взаимодействовать в достижении какой-то цели.
3. Меритократия-возможность сотрудничать с компетентными людьми, независимо от их возраста, цвета кожи, пола или положения в организации.
4. Активизм-создание условий для того, чтобы каждый человек мог включиться в действие и таким образом выразить себя.
5. Сотрудничество-создание инструментов и средств для обмена знаниями и взаимодействия в глобальном масштабе.
6. Вещание - сети дают ощущение свободы, независимости, возможность вносить свой вклад и экспериментировать, а также отбодрствования смысла действий и важности участия.
7. Автономия-свобода действий и принятия решений как противоположность предписывающей модели.
8. Повышенные шансы на создание новых ценных решений (инноваций) благодаря счастливому совпадению и, прежде всего, разнообразным наборам связей.
9. Децентрализация-замена управления сверху вниз, позволяя каждому участвовать в процессе распределения ресурсов, а также принимать решения и брать на себя ответственность.
10. Экспериментирование - возможность тестирования и быстрого улучшения продуктов и действий. Причем это делается по более низкой цене и намного быстрее, чем когда-либо прежде.
11. Скорость-беспрецедентный темп изменений и доступность знаний в любом месте и в любое время.
12. Доверие-вера в то, что каждый работает добросовестно, и хорошая работа будет оценена. Речь идет о замене страха доверием, чтобы заставить людей делиться своими страстями, творчеством и усилиями [3, с. 570].

Представленные выше потенциальные возможности нового подхода к управлению требуют существенных изменений по сравнению с тем, что мы связываем с управлением в настоящее время. Как следует из этого, организации, внедряющие новые функции управления, должны обучать практически все используемые решения, как на стратегическом, так и на тактическом и оперативном уровнях. В любом случае применение даже самых развитых цифровых технологий является лишь первым шагом на пути совершенствования функционирования организации. Цифровые технологии без изменений в способе управления могут быть просто

дорогим гаджетом, который вместо того, чтобы оптимизировать, дополнительно обременяет организацию. В то же время проявляются и проблемы цифрового менеджмента. К ним относятся снижение важности человека в бизнес-процессах, поскольку роль лидера становится все менее и менее определенной в контексте автоматизации. Есть дополнительные риски того, что руководитель может потерять способность критически мыслить и ставить четкие цели. Очень важно не переоценивать роль автоматизации, потому что она должна быть в первую очередь направлена на оказание помощи, а не на жесткое управление деятельностью компаний в рамках определенных шаблонов. При недостаточной компетенции профессионалы не могут оперативно взаимодействовать с автоматизированными системами, что создает дополнительные трудности управления. Развитие технологий цифрового управления направлено на решение задачи создания программы полной автоматизации бизнес-процессов, основанной на кропотливом анализе активности бизнес-процессов, имевших место в прошлые периоды. Важно определить роль персонала, специфика формирования материальных, финансовых потоков и денежных потоков. Для реализации таких программных комплексов необходимо будет создать теоретическое, методологическое и технологическое обоснование [4]. Выводы. Цифровые технологии влияют на изменения в управлении организациями таким образом, который до сих пор не был обеспечен в течение всего периода развития человеческой цивилизации. В то же время интуитивное управление, доминирующее в XX веке, все чаще заменяется управлением, основанным на знаниях. В этом отношении цифровые технологии предоставляют все новые и новые возможности, к которым стремятся менеджеры, готовые взять на себя труд и задачу полностью перенастроить существующий подход к управлению.

Список литературы:

1. Антонов В.Г., Самосудов М.В. Проблемы и перспективы развития цифрового менеджмента. *E-Management*. 2018;(2):38-48.
2. Аренков И.А., Смирнов С.А., Шарафутдинов Д.Р., Ябурова Д.В. Трансформация системы управления предприятием при переходе к цифровой экономике // *Российское предпринимательство*. – 2018. – № 5. – С. 1711-1722.
3. Гадасина Л.В., Пивень Г.И. Цифровизация – угроза или возможность развития для менеджмента? // *Вопросы инновационной экономики*. – 2018. – Том 8. – № 4. – С. 565-574.
4. Косарева И.Н., Самарина В.П. Особенности управления предприятием в условиях цифровизации // *Вестник Евразийской науки*, 2019 №3, <https://esj.today/PDF/35ECVN319.pdf>.

РАЗРАБОТКА ДОРОЖНОЙ КАРТЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ ЧИКЕН ЮГ

Вахрушева Яна Сергеевна

магистрант,
Кубанский Государственный университет,
РФ, г. Краснодар

Мирошниченко Алексей Александрович

канд. экон. наук, доцент,
Кубанский Государственный университет,
РФ, г. Краснодар

DEVELOPMENT OF A ROADMAP FOR THE STRATEGIC DEVELOPMENT OF CHICKEN SOUTH

Yana Vakhrusheva

Master's student,
Kuban State University,
Krasnodar, Russia

Alexey Miroshnichenko

Associate Professor,
Candidate of Economic Sciences
Kuban State University,
Krasnodar, Russia

Аннотация. В статье представлена разработка модифицированной сбалансированной системы показателей, которая позволит компании поддерживать стратегическое развитие и контролировать риски неопределенности и внешней среды.

Abstract. The article presents the development of a modified balanced scorecard that will allow the company to support strategic development and control the risks of uncertainty and the external environment.

Ключевые слова: стратегическая карта модель BSC; показатели стратегического развития.

Keywords: strategy map; the BSC model; the indicators of strategic development.

Существует более 10 моделей в литературе и практике сбалансированных показателей. Модель BSC (сбалансированная система показателей) Д. Нортон и Р. Каплана является наиболее известной и популярной в мире бизнеса в силу своей логичности и внутренней согласованности. В этой модели каждая компания индивидуально строит стратегические и тактические показатели на основе причинно-следственной связи.

Переноса логику со стратегических целей на тактические, в компании разрабатывается «дерево тактико-стратегических целей» (стратегические карты). С их помощью стратегическая информация становится доступной любому сотруднику. Это обеспечивает прозрачность стратегии компании, возможность сотруднику соотносить свои действия с ней и корректировать их. Стандартная стратегическая карта, предложенная Нортон и Капланом, обычно строится из 4 перспектив: финансы, гости и маркетинг, внутренние бизнес-процессы, обучение и развитие.

Ниже на рисунке 1.1 отражена последовательность вопросов, которая позволяет планомерно выстроить дерево целей сверху-вниз и выйти на необходимые ресурсы и технологии, использование которых обеспечит исполнение рыночных и финансовых целей.

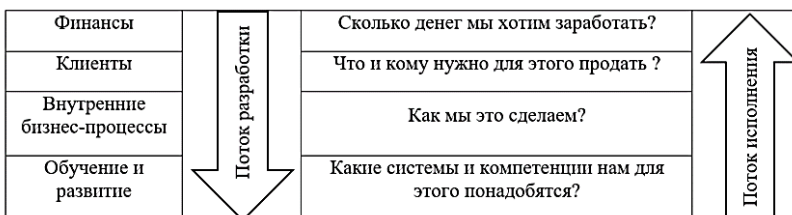


Рисунок 1.1 – Логика построения стратегической карты

При таком подходе появляется понимание, как развиваются внутренние механизмы и компетенции компании. Для компании ЧИКЕН ЮГ мы разработали стратегическую карту, представленную на рисунке 1.2, в которую добавили пятую модифицированную систему – корпоративную ответственность, а именно – корпоративную культуру, которая поможет нам достичь больших успехов в компании.

В таблица 1.1 приведены перспективы, цели и показатели ССП.

Таблица 1.1.

Показатели стратегического развития

Перспектива	Цели	Показатели	Единицы измерения
Финансы	Повысить доходы	Отчет о финансовых результатах (выручка, объем продаж, издержки)	Руб.
	Оптимизировать издержки	Метод горизонтального анализа	%
	Обеспечить заданный уровень экономической эффективности	Прибыль и рентабельность компании	Руб.
Гости и маркетинг	Открыть новые рестораны	Прирост посещения ресторанов по прошлому году	Чел.
	Обеспечить приток и удержание новых гостей	Прирост посещения ресторанов по прошлому году	Чел.
	Удержать качество бренда	Узнаваемость бренда в мире	%
Внутренние бизнес-процессы	Обеспечить безопасность и качество продукта	Количество жалоб от гостей на качество продукта	Чел.
	Обеспечить число выявленных нарушений стандарта	Оценки и результат внутренних проверок компании	%
	Адаптировать сервис под потребности целевой аудитории	Отзывы Гостей	Чел.
Обучение и развитие	Удержать ценных сотрудников	% текучести компании	%
	Повысить эффективность менеджмента	Оценка KPI	Чел.
	Обеспечить высокую мотивацию сотрудников	Увеличение рейтингов компании	Руб.
Корпоративная ответственность	Повысить ответственность бизнеса перед обществом	Трудоустройство / Количество рабочих мест	Чел.
	Повышать квалификацию и навыки персонала	Количество человек, прошедших курсы повышения квалификации	Чел.
	Повысить корпоративную культуру	Тестирование и опросы удовлетворенности сотрудников в компании	Чел.

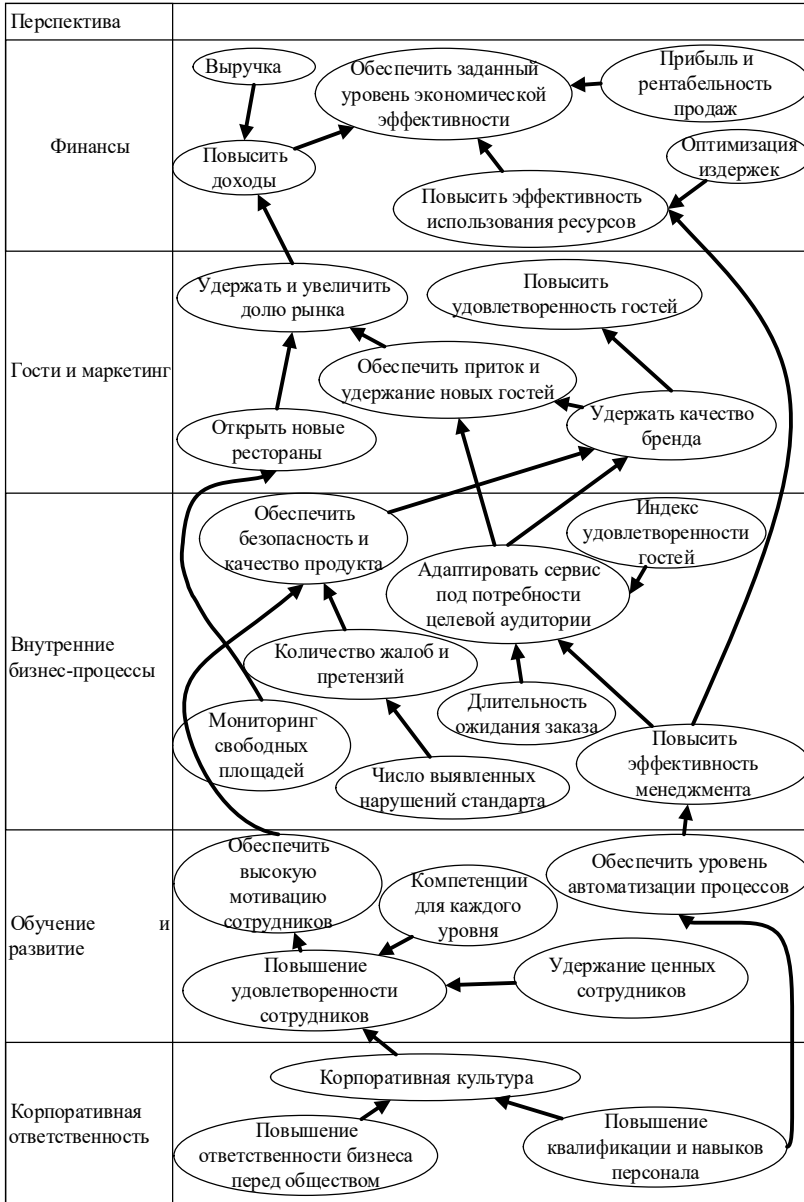


Рисунок 1.2. Стратегическая карта компании ЧИКЕН ЮГ

Повышение ответственности бизнеса перед обществом одно из конкурентных преимуществ компании – это корпоративная культура и ценности, которые распространяются и поддерживаются сотрудниками по всему миру. Корпоративная культура – одна из главных составляющих успеха, инструмент для создания позитивной атмосферы внутри компании. Она важна не только для успеха в достижении текущей цели компании, но и для всего, что ваша команда и вы хотите совершить в будущем. Именно сильная корпоративная культура приводит к устойчивым результатам.

Таким образом, корпоративная культура – это рабочая среда и традиции, следование общим ценностям. Не цифры делают бизнес, а люди. Именно корпоративная культура позволяет создать сплоченную высокоэффективную команду и является основой успешного бизнеса.

Список литературы:

- 1 Каплан Р., Нортон Д. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. – Москва : «Олимп-Бизнес», 2017. – 320 с. – ISBN 978-5-9693-0358-4. – Текст : непосредственный.
- 2 Каплан Роберт, Нортон Дейвид. Награда за блестящую реализацию стратегии. Связь стратегии и операционной деятельности – гарантия конкурентного преимущества. – Москва : ЗАО «Олимп - Бизнес», 2010. – 368с. – ISBN 978-5-9693-0168-9. – Текст : непосредственный.

АВАРИИ. ПОНЯТИЕ, ПРИЧИНЫ, МЕРЫ ПО ПРЕДОТВРАЩЕНИЮ

Пылаева Наталья Александровна

студент,

Государственный университет

морского и речного флота имени С.О. Макарова

РФ, г. Санкт-Петербург

Яковлев Алексей Владиславович

канд. тех. наук, доцент,

Государственный университет морского и речного

флота имени С.О. Макарова

РФ, г. Санкт-Петербург

ACCIDENTS. DEFINITION, CAUSES, PREVENTIVE MEASURES

Natalia Pylaeva

Student,

State University of Marine

and River Fleet named after S.O. Makarov

Russia, Saint Petersburg

Alexey Yakovlev

Candidate of Technical Sciences, Associate Professor,

State University of Marine and River Fleet

named after S.O. Makarov

Russia, Saint Petersburg

Аннотация. В статье раскрыто понятие аварии, определены основные причины их возникновения, указаны меры по их предотвращению.

Abstract .The article reveals the concept of an accident, identifies the main causes of their occurrence, indicates measures to prevent them.

Ключевые слова: аварии; несчастные случаи; причины; меры предотвращения.

Keywords: accidents; accidents; causes; prevention measures.

В ритме повседневной жизни человек направляет большие усилия для создания комфортных условий среды своего обитания. Но вся эта деятельность имеет и обратные стороны. Непредвиденные последствия вызывает развитие науки и техники. Порой двигатели научно-технического прогресса создают колоссальные угрозы для жизни и здоровья людей. С каждым годом увеличивается вероятность возникновения чрезвычайных ситуаций и аварий, которые могут принести значительный ущерб не только зданиям, сооружениям, дорогостоящему оборудованию, но и жизни и здоровью людей, что невозможно измерить никакими материальными благами.

В первую очередь необходимо дать определение самому понятию «Авария». И так, аварией называется опасное событие создающее угрозу для жизни и здоровья людей в результате разрушения зданий, сооружений, оборудования и транспортных средств, а так же причиняет тот или иной вред окружающей среде. Опираясь на литературные источники все аварии делятся на две категории.

К первой категории относят аварии, которые привели к одному из таких последствий:

- погибло 5 и больше или травмировано 10 и больше лиц;
- произошел выброс ядовитых, радиоактивных, биологически опасных веществ за санитарно-защитную зону объекта ;
- увеличилась предельная концентрация загрязняющих веществ в окружающей среде более чем в 10 раз;
- разрушены здания, сооружения или их основные конструкции, что создало угрозу для жизни и здоровья людей;
- полностью разрушено и вышло из строя оборудование, оснащение, что создало угрозу для жизни и здоровья людей [2].

Ко второй категории относят аварии, которые привели к одному из таких последствий:

- погибло до 5 или травмировано до 10 лиц;
- повреждены здания, сооружения или их основные конструкции, что создало угрозу для жизни и здоровья людей.
- повреждено оборудование, оснащение и остановлена работа объекта, здания и сооружения повреждений не получили [2].

С точки зрения международного стандарта, Системы менеджмента безопасности труда и охраны здоровья OHSAS 18001:2007 под аварией понимается инцидент. **Инцидент**, событие, связанное с выполнением работы, в ходе или в результате которого возникают или могут возникнуть травма и иное ухудшение состояния здоровья (независимо от их тяжести) или смерть [3].

В свою очередь инциденты подразделяются на 3 группы, а именно:

1. Несчастный случай- это инцидент, который привел к травме, ухудшению состояния здоровья или смерти.

2. Инцидент, который не привел к возникновению травмы, ухудшению состояния, здоровья или смерти, может также называться "почти произошедшим инцидентом", "почти случившимся инцидентом", "предпосылкой к инциденту" или "опасным происшествием".

3. Аварийная ситуация является частной разновидностью инцидента [3].

Выделить основные причины способствующие возникновению и развитию аварий помогает анализ произошедших аварий на аналогичных объектах. Причины их возникновения можно разделить условно на три группы, а именно:

- отказы оборудования (коррозия; физический износ; механические повреждения; ошибки при проектировании и изготовлении – раковины, дефекты в сварных соединениях; усталостные эффекты металла, не выявленные при освидетельствовании; нарушение режимов эксплуатации – переполнение емкостей, превышение давления) [4];

- ошибки персонала (ошибки при подготовке оборудования к ремонту, проведении ремонтных и профилактических работ; ошибки при пуске и останове оборудования; ошибки при локализации аварийных ситуаций) [4];

- нерасчетные внешние воздействия природного и техногенного характера (штормовые ветра и ураганы, снежные заносы, ливневые дожди, грозовые разряды, механические повреждения, диверсии) [4];

Все аварийные ситуации, которые могут возникнуть на предприятии или же в структурном подразделении изучаются, после чего составляется план противоаварийных тренировок, и соответственно далее проводятся сами тренировки по типовому сценарию.

Соблюдение установленного законодательством порядка расследования и учета аварий, а также своевременное выполнение мероприятий по устранению причин, которые вызвали аварию, осуществляет руководитель предприятия, структурного подразделения и службы по охране труда.

Нужно отметить, что деятельность охраны труда и промышленной безопасности направлена на защиту:

- жизни и здоровья персонала предприятия;
- имущества организации;
- окружающей природной среды от вредных и опасных факторов, которые всегда присутствуют при авариях на ОПО.

К основным задачам производственной безопасности относят:

- Предотвращение аварий
- Минимизация ущерба
- Ликвидация последствий аварии и компенсация ущерба.

Решение данных задач основывается на законодательных и нормативных актах. Государственные нормативные требования охраны труда устанавливают правила, процедуры и критерии, которые направлены на сохранение жизни и здоровья работников в процессе трудовой деятельности. В данных законодательных и нормативных актах сформулированы основные требования промышленной безопасности, а так же обозначены и сами механизмы для обеспечения безопасности персонала. Борьба с авариями, и соответственно с несчастными случаями, подразумевает работу на опережение. Необходимо обеспечить каждое структурное подразделение предприятия функционирующими приборами контроля за производственными процессами, в том числе и аппаратуры видеонаблюдения, оповещения, связи и поддержки неотложных действий.

Каждый опасный производственный объект должен быть полностью готов к осуществлению всех необходимых мер и действий по локализации и ликвидации последствий возникшей аварии. Ни в коем случае нельзя забывать о постоянном и непрерывном обучении работников предприятия действиям в случае возникновения аварийной ситуации, что существенно снизит травматизм, панику, гибель людей. Обслуживание опасного объекта должно осуществляться профессиональными аварийно-спасательными службами. Необходимо постоянное осуществление производственного контроля за соблюдением требований охраны труда и промышленной безопасности на предприятии. Проведение регулярных ППО и ППР оборудования, так же существенно снизят риски возникновения аварий и несчастных случаев.

На каждом предприятии, не зависимо от сферы деятельности, должны быть просчитаны возможные риски. Если же риск невозможно совсем ликвидировать, нужно просмотреть все возможные варианты по его снижению. Необходимо ввести страхование рисков.

Промышленная безопасность и охрана труда тесно взаимосвязаны. Они всецело обеспечивают сохранение жизни, здоровья и безопасности работников. Основная цель промышленной безопасности – предотвращение и/или минимизация последствий аварий на опасных производственных объектах, а основная цель охраны труда – сохранение жизни и здоровья работников.

В заключении хочется сказать, что каждый работник должен ценить не только свою жизнь, но и жизнь окружающих его коллег.

Список литературы:

1. Сборник основных нормативных и правовых актов по вопросам ГО и ЧС.- ООО «Профпринт» 2004 г.-157 с.
2. В.П. Быстрое - Охрана труда. Справочное пособие для руководителей предприятий, учреждений, организаций, лечебных и учебных заведений. - С, мсп «Ната» 2007 – 500 с.
3. ГОСТ Р 54934-2012/OHSAS 18001:2007 Системы менеджмента безопасности труда и охраны здоровья. Требования.
4. Медведев, В.Т. Охрана труда и промышленная экология / В.Т. Медведев. - М.: Academia, 2017. - 304 с.

3. РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ COVID-19: ЭМПИРИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ВЗАИМОСВЯЗИ ОГРАНИЧИТЕЛЬНЫХ МЕР И РАСПРОСТРАНЕНИЯ ИНФЕКЦИИ НА ПРИМЕРЕ СИБИРСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

Батиевская Вероника Богдановна

*канд. экон. наук, доцент,
Кемеровский государственный
медицинский университет,
РФ, г. Кемерово*

Хаес Богдан Борисович

*студент
Кемеровского государственного
медицинского университета,
РФ, г. Кемерово*

STATE REGULATION DURING THE COVID-19 PANDEMIC: AN EMPIRICAL ASSESSMENT OF THE RELATIONSHIP BETWEEN RESTRICTIVE MEASURES AND THE SPREAD OF INFECTION USING THE EXAMPLE OF THE SIBERIAN FEDERAL DISTRICT

Veronika Batievskaya

*Candidate of economic Sciences,
associate Professor,
Kemerovo state medical University,
Russia, Kemerovo*

Bogdan Khaes

*Student of Kemerovo state medical University,
Russia, Kemerovo*

Аннотация. Жесткие ограничительные меры в связи с распространением новой коронавирусной инфекции неизбежно приводят к негативным экономическим последствиям. Поэтому возникает актуальная задача выявить взаимосвязь между степенью жесткости административных мер и развитием эпидемиологической ситуации. Статья посвящена выявлению этой связи с использованием метода ранговой корреляции Спирмена. Исследовалась данная проблема на примере десяти субъектов РФ, включенных в Сибирский федеральный округ. Полученный показатель является статистически недостоверным; на основании имеющихся данных невозможно судить о влиянии жесткости ограничительных мер на эпидемиологическую ситуацию по COVID-19.

Abstract. Strict restrictive measures in connection with the spread of a new coronavirus infection inevitably lead to negative economic consequences. Therefore, there is an urgent task to identify the relationship between the degree of severity of administrative measures and the development of the epidemiological situation. The article is devoted to identifying this connection with the Spearman rank correlation method. This problem was investigated on the example of ten subjects of the Russian Federation included in the Siberian Federal district. The obtained indicator is statistically unreliable; based on the available data, it is impossible to judge the impact of the severity of restrictive measures on the epidemiological situation for COVID-19.

Ключевые слова: COVID-19; заболеваемость; смертность; субъекты Федерации; Сибирский федеральный округ.

Keywords: morbidity; mortality; the subjects of the Federation; Siberian federal district.

В конце марта 2020 года нашу страну затронула проблема распространения новой коронавирусной инфекции COVID-19 и, как следствие, потребовалось введение карантинных мер. Так как жесткие ограничительные меры приводят к негативным экономическим последствиям, возникает актуальная задача выявить взаимосвязь между степенью жесткости административных ограничительных мер и эпидемиологической ситуацией, а именно заболеваемостью и смертностью от новой коронавирусной инфекции COVID-19. Выявлению корреляции между этими двумя событиями посвящена данная статья.

На появление и стремительное распространение новой коронавирусной инфекции с угрозой санитарно-эпидемиологическому благополучию населения Президент России отреагировал объявлением «нерабочих дней с сохранением за работниками заработной платы» на

всей территории РФ с 30 марта по 3 апреля 2020 года [13]. Затем локдаун продлился многократно, его период последовательно устанавливался с 4 по 30 апреля 2020 года [14]; с 6 по 8 мая 2020 года [15].

«Локдаун» – это транслитерация английского слова «Lockdown», состоящего из двух корней: «Lock», что значит «запирать» и «Down» – «изоляция». Это понятие, как строгую изоляцию заключенных, начали использовать в 1970-ых годах в США с целью предотвращения тюремных беспорядков. Сейчас локдаун – это специальный режим, вводимый на период каких-либо чрезвычайных ситуаций: стихийных бедствий, эпидемий и тому подобного. Людям вменяется в обязанность ограничение своего свободного передвижения и личных контактов до момента урегулирования проблемы. Локдаун имеет серьезные социально-экономические последствия как для мировой экономики, так и для нашей страны: спад производства и, как следствие, снижение объема ВВП; снижение товарооборота между странами, увеличение государственного долга; охлаждение инвестиционной активности; рост безработицы; нарушение глобальных цепочек создания добавленной стоимости, особенно в розничной торговле, туризме, индустрии развлечений и отдыха.

В целях смягчения негативных последствий локдауна при дальнейшем обеспечении санитарно-эпидемиологического благополучия населения Президент передает полномочия по режиму борьбы с COVID-19 субъектам РФ [16]. Указом вменяется руководителям высших исполнительных органов власти регионов, исходя из эпидемиологической обстановки и особенностей распространения COVID-инфекции: определять длительность и объем ограничительных мер, особенность режима работы предприятий независимо от их организационно-правовой формы и формы собственности; устанавливать особый порядок передвижения физических лиц, транспортных средств и другое.

Рассмотрим взаимосвязь между строгостью вводимых ограничений и показателями заболеваемости и смертности от COVID-19 на примере субъектов Сибирского федерального округа (СФО). СФО образован 13 мая 2000 года, его территория составляет 30% территории России, население – 17,12 млн. человек, ВРП составляет 11,4% от ВВП России. [11]. В состав округа входят Кемеровская, Новосибирская, Томская, Омская и Иркутская области; республики Алтай, Тыва, Хакасия; Алтайский и Красноярский края.

Эпидемиологическую ситуацию по коронавирусной инфекции в Сибирском федеральном округе можно охарактеризовать следующим образом. СФО на фоне столичных регионов (Москва, Санкт-Петербург) выглядит относительно благополучно. Особенно благополучная эпидемиологическая ситуация сложилась в Тыве и Республике Алтай, что

объясняется, на взгляд авторов, двумя факторами: низкой плотностью населения и незначительным охватом людей тестированием. Лидером по числу зараженных в СФО является Красноярск. Ниже представлены данные по эпидемиологической ситуации в перечисленных регионах по оперативным данным на 12 декабря 2020 года (таблица 1).

Таблица 1.

Показатели заболеваемости и смертности от COVID-19 в субъектах федерации СФО

Субъект РФ	Население чел.	Выявлено случаев:		Выздоровело		Скончалось	
		Человек	Удельный вес, %	Человек	Удельный вес, %	Человек	Удельный вес, %
Республика Алтай	220 181	12 118	5,50	11 680	5,30	124	0,06
Республика Тыва	327 383	13 448	4,11	12 320	3,76	140	0,04
Республика Хакасия	534 262	14 053	2,63	10 727	2,01	169	0,03
Томская область	1 079 271	20 648	1,91	15 908	1,47	190	0,02
Иркутская область	2 391 193	34 538	1,44	30 176	1,26	984	0,04
Красноярский край	2 866 255	39 910	1,39	32 559	1,14	1 329	0,05
Омская область	1 926 665	25 245	1,31	22 910	1,19	721	0,04
Алтайский край	2 317 153	28 132	1,21	26 056	1,12	641	0,03
Кемеровская область	2 657 854	22 693	0,85	19 150	0,72	415	0,02
Новосибирская область	2 798 170	24 629	0,88	20 297	0,73	820	0,03

В связи с тем, что республика Алтай является объектом интенсивного внутреннего туризма, Роспотребнадзором республики проводится комплекс противоэпидемических мероприятий, направленных на предупреждение ввоза и распространения коронавирусной инфекции на территории региона. Согласно распоряжению Главного санитарного врача республики, все граждане, прибывающие в регион, получают на руки постановление о самоизоляции по месту жительства на срок 14 дней [3]. По состоянию на 12 декабря 2020 года: разрешены занятия спортом на улице, пешие прогулки; возобновлена деятельность физкультурно-спортивных организаций, предприятий торговли непродовольственными товарами; работает ряд предприятий сферы услуг, образовательные организации, гостиницы, санатории, пансионаты, дома отдыха. Сохранен масочный режим в общественных местах и в транспорте. Аналогичные

умеренные ограничения и послабления действуют в Алтайском крае [9], в Кемеровской области [6] и в Республике Хакасия [8].

Указ губернатора иркутской области [12] устанавливает следующий комплекс ограничительных и иных мероприятий:

- всем гражданам при посещении магазинов и других организаций, в общественном транспорте использовать средства индивидуальной защиты органов дыхания (далее СИЗ);
- при положительном результате тестирования на наличие COVID-19 сообщать эту информацию по SMS, WhatsApp, Viber работодателю, образовательным и медицинским организациям, а так же информацию о лицах, с которыми заболевший находился в контакте;
- работодатели обязаны назначить должностное лицо, ответственное за взаимодействие с работниками, медицинскими организациями, органами Роспотребнадзора, другими организациями в связи с выявлением у работников коронавирусной инфекции; проводить заключительную дезинфекцию помещений, где находился заболевший работник; направлять лиц, состоявших с заболевшим в контакте, на удаленный режим работы. Кроме того, в Иркутской области развернуто 39 COVID-ных стационара [1].

В Красноярском крае на уровне Правительства утверждены требования:

1. по организации работы предприятий общественного питания в условиях сохранения рисков распространения COVID-19;
2. по организации работы предприятий по техническому обслуживанию автомобилей с целью недопущения заноса и распространения новой коронавирусной инфекции (COVID-19);
3. по организации работы ателье с целью недопущения заноса и распространения новой коронавирусной инфекции (COVID-19);
4. по организации работы прачечных и химчисток с целью недопущения заноса и распространения новой коронавирусной инфекции (COVID-19);
5. по профилактике новой коронавирусной инфекции (COVID-19) в предприятиях торговли;
6. по организации работы спортивных организаций в условиях сохранения рисков распространения COVID-19;
7. по организации работы парикмахерских, салонов красоты, косметических салонов с целью недопущения заноса и распространения новой коронавирусной инфекции (COVID-19).

Кроме того, граждане должны использовать маску при нахождении в общественном транспорте и такси, на остановочных пунктах, при посещении организаций, деятельность которых не приостановлена [2].

В Республике Тыва запретительные меры максимально жесткие: полный запрет на розничную продажу алкогольной продукции; ограничение отпусков; медицинские осмотры и непрерывное наблюдение лиц, прибывающих в Тыву; утверждение перечня должностей, на которых работники могут действовать дистанционно; дежурство на трассе «Енисей» и того более 13 нормативных документов [5].

В Томской области смягчение карантинных мер проходило поэтапно:

1 этап: разрешены прогулки на улице, работа небольших объектов непродовольственной торговли; возобновлена работа предприятий, деятельность которых не предполагает контактов с потребителями.

2 этап: разрешена работа объектов торговли большей площади и некоторых образовательных организаций; сохраняются ограничения по количеству лиц, которые могут одновременно находиться в помещениях.

3 этап: разрешена работа предприятий торговли и сферы услуг без ограничения числа посетителей, предприятий общественного питания, гостиниц; открываются парки и скверы [4].

В Омской области был введен следующий комплекс ограничительных мер:

- с 1 октября 2020 года гражданам в возрасте старше 65 лет рекомендовано не покидать место проживания;

- с 14 сентября отменена норма о социальном дистанцировании;

- граждан при посещении магазинов, нахождении на остановках, при совершении поездок в общественном транспорте обязали использовать СИЗ;

- юридическим лицам, ИП осуществляющим торговлю и оказывающим услуги, в том числе перевозки, не обслуживать граждан без СИЗ; обеспечивать тестирование на COVID-19 своих сотрудников не реже раза в два месяца; перевести работников по возможности на дистанционный режим работы; обеспечить термометрию работникам; при поступлении запроса Роспотребнадзора представлять информацию о контактах заболевшего COVID-19; обеспечить проведение дезинфекции помещений, где находился заболевший; воздержаться от направления работников в служебные командировки;

- обязательно представление в Минтруд Омской области информации о численности граждан, въезжающих на территорию Омской области.

- с 4 апреля по 21 июня 2020 года приостановлена деятельность дошкольных образовательных организаций [10].

С 18 марта 2020 года на территории Новосибирской области введен режим повышенной готовности. Юридическим лицам и ИП

предписано приостановить деятельность по оказанию развлекательных услуг и предприятий общественного питания; религиозным объединениям не допускать проведения массовых религиозных обрядов; гражданам соблюдать дистанцию и использовать СИЗ; компаниям, осуществляющим межрегиональные перевозки необходимо сообщать в Роспотребнадзор сведения о водителях, пребывающих на территорию области и обеспечивать их изоляцию. Однако фитнес-центры и аквапарк продолжали работать [7].

Таким образом мы видим существенную дифференциацию по жесткости ограничительных мер в различных субъектах СФО, которые можно сгруппировать по данному признаку следующим образом:

1. Субъекты с максимально жесткими ограничениями: республика Тыва и Омская область.
2. Менее жесткие ограничения: республика Хакасия, Красноярский край, Новосибирская и Иркутская области.
3. Умеренные ограничения: Алтайский край, республика Алтай и Кемеровская область.
4. Минимальные ограничения: Томская область.

Рассмотрим взаимосвязь между эпидемиологической ситуацией в регионах и жесткостью вводимых ограничительных мер с использованием метода ранговой корреляции Спирмена, исходные данные отражает (таблица 2).

$$\rho_{xy} = 1 - \frac{6\sum d^2}{n(n^2 - 1)} = 1 - \frac{6 \times 170,5}{10 \times (100 - 1)} = 1 - 1,033 = 0,033$$

где ρ_{xy} – коэффициент ранговой корреляции Спирмена;
 d – разница между рангами;
 n – число коррелируемых пар.

Таблица 2.

Исходные данные для расчета коэффициента ранговой корреляции Спирмена

Субъект РФ	Суммарный эпид. показатель ¹	Группа по жесткости ограничительных мер	Ранги по ряду x	Ранги по ряду y	d	d ²
	x		y			
Республика Алтай	5,56	3	10	8,0	2,0	4,00
Республика Тыва	4,15	1	9	1,5	7,5	56,25
Республика Хакасия	2,66	2	8	4,5	3,5	12,25
Томская область	1,93	4	7	10,0	-3,0	9,00
Пркутская область	1,49	2	6	4,5	1,5	2,25
Красноярский край	1,44	2	5	4,5	0,5	0,25
Омская область	1,35	1	4	1,5	2,5	6,25
Алтайский край	1,24	3	3	8,0	-5,0	25,00
Кемеровская область	0,87	3	1	8,0	-7,0	49,00
Новосибирская область	0,91	2	2	4,5	-2,5	6,25

$$\Sigma d^2 = 170,5$$

Критическое значение коэффициента ранговой корреляции Спирмена по В.У. Урбаху в данном случае равно 0,64 – 0,79, следовательно, полученный показатель является статистически недостоверным; на основании имеющихся данных невозможно судить о влиянии жесткости ограничительных мер на эпидемиологическую ситуацию по COVID-19.

По проведенному исследованию можно сделать следующие выводы. Ограничительные карантинные меры приводят к негативным экономическим последствиям: снижение объема ВВП, инвестиций, сокращение товарооборота, рост безработицы и другое. В субъектах СФО власти принимают меры государственного регулирования сложившейся проблемы разной степени жесткости. Сравнение этих мер позволило авторам сгруппировать регионы в четыре категории: самые жесткие ограничения, жесткие, умеренно жесткие и облегченный режим. Проведенный регрессионный анализ показал статистически недостоверную связь между жесткостью ограничительных мер и развитием

эпидемиологической ситуации по COVID-19. Следовательно, органы государственной власти во избежание негативных экономических последствий могут сокращать объем ограничений.

Список литературы:

1. Иркутская область. Официальный портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа <https://irkobl.ru/coronavirus/> (Дата обращения: 12.12.2020).
2. Красноярский край. Официальный портал. [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://www.krskstate.ru/> (Дата обращения: 12.12.2020).
3. Официальный интернет-портал Республики Алтай [Электронный ресурс]. – Режим доступа <https://altai-republic.ru/> (Дата обращения: 12.12.2020).
4. Официальный интернет-портал Администрации Томской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа <https://tomsk.gov.ru/> (Дата обращения: 12.12.2020).
5. Официальный портал республики Тыва [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://gov.tuva.ru/> (Дата обращения: 12.12.2020).
6. Официальный сайт администрации Правительства Кузбасса [Электронный ресурс]. – Режим доступа <https://ako.ru/> (Дата обращения: 12.12.2020).
7. Официальный сайт Правительства Новосибирской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа <https://www.nso.ru/> (Дата обращения: 12.12.2020).
8. Официальный сайт правительства Республики Хакасия [Электронный ресурс]. – Режим доступа <https://r-19.ru/> (Дата обращения: 12.12.2020).
9. Официальный сайт Управления Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека по Алтайскому краю [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://22.rospotrebnadzor.ru/> (Дата обращения: 12.12.2020).
10. Портал Правительства Омской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://www.omskportal.ru/> (Дата обращения: 12.12.2020).
11. Региональный бизнес-портал Сибирского Федерального Округа (СФО) [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://sfo.ru/region/> (Дата обращения: 12.12.2020).
12. Указ губернатора Иркутской области от 12 октября 2020 года № 279-уг «О режиме функционирования повышенной готовности для территориальной подсистемы Иркутской области единой государственной системы предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций».
13. Указ Президента РФ от 25.03.2020 N 206 «Об объявлении в Российской Федерации нерабочих дней».
14. Указ Президента Российской Федерации от 02.04.2020 г. № 239 «О мерах по обеспечению санитарно-эпидемиологического благополучия населения на территории Российской Федерации в связи с распространением новой коронавирусной инфекции (COVID-19)».

15. Указ Президента Российской Федерации от 28 апреля 2020 г. N 294 «О продлении действия мер по обеспечению санитарно-эпидемиологического благополучия населения на территории Российской Федерации в связи с распространением новой коронавирусной инфекции (COVID-19)».
16. Указ Президента РФ от 11 мая 2020 г. N 316 «Об определении порядка продления действия мер по обеспечению санитарно-эпидемиологического благополучия населения в субъектах Российской Федерации в связи с распространением новой коронавирусной инфекции (COVID-19)».

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ РАСТЕНИЕВОДСТВА В ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

Дадахаджиева Екатерина Михайловна

*магистрант,
Пензенский государственный
технологический университет,
РФ, г. Пензы*

Тарасова Татьяна Викторовна

*канд. экон. наук, доцент,
Пензенский государственный
технологический университет,
РФ, г. Пензы*

CURRENT STATE AND PROSPECTS FOR DEVELOPMENT OF THE CROP SECTOR IN THE PENZA REGION

Ekaterina Dadakhadzhieva

*Master student,
Penza State Technological University,
Russia, Penza*

Tatiana Tarasova

*Cand. econom. Sciences, associate professor,
Penza State Technological University,
Russia, Penza*

Аннотация. В статье рассмотрены современные направления развития растениеводства в Пензенской области, проведен анализ основных показателей и тенденций отрасли, определены возможные перспективы.

Abstract. The article considers current trends in crop production development in the Penza region, analyzes the main indicators and trends of the industry, and identifies possible prospects.

Ключевые слова: растениеводство; Пензенская область; сельское хозяйство; сельхозпродукция; сельхозпредприятия.

Key words: crop production; Penza region; agriculture; agricultural products; agricultural enterprises.

Важный фактор обеспечения устойчивого развития агропромышленного комплекса региона состоит в наличии необходимого ресурсного потенциала, оценка которого позволяет получить объективную информацию для построения стратегии его дальнейшего развития.

От состояния растениеводства зависит производство всех других видов продукции агропромышленного комплекса региона: развитие животноводства, переработка и реализация сельскохозяйственной продукции. Иначе не может быть достигнута устойчивость функционирования сельскохозяйственных организаций.

Продукция растениеводства составляет преобладающую долю сельского хозяйства Пензенской области. Согласно данным территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Пензенской области, в 2019 г. доля растениеводства (в стоимостном выражении) составляла 62,1% от общего объема произведенной сельскохозяйственной продукции в области. Основными видами продукции растениеводства являются зерновые и масличные культуры, сахарная свекла, продукция овощеводства и картофель. На рисунке 1 отражена динамика валового сбора основных сельскохозяйственных культур в хозяйствах всех категорий за пятилетний период с 2015 г. по 2019 г.

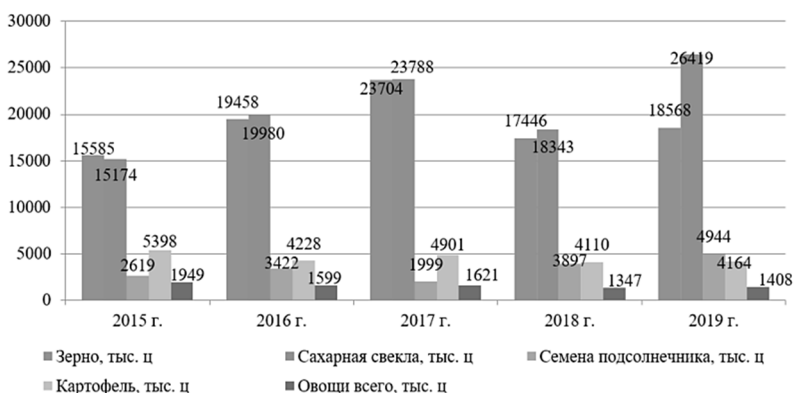


Рисунок 1. Динамика валового сбора продукции растениеводства в Пензенской области, 2015-2019 гг., тыс. ц [4]

За период исследования достигался различный объем сбора продукции растениеводства. Нельзя сказать, что по какому-либо из его видов достигнуто стабильное увеличение. Например, наиболее высокие результаты сбора зерна были получены в 2017 г., а сахарной свеклы подсолнечника – в 2019 г. Стабильную тенденцию снижения валового сбора необходимо отметить по овощам в целом: с 1949 тыс. ц в 2015 г. до 1408 тыс. ц в 2019 г.

Следует отметить, что в 2019 г. продукции отрасли растениеводства было реализовано на сумму 53906,36 млн руб., что на 12471 млн руб. выше уровня 2018 г. (рис. 2). В сопоставимых ценах разница составила 111,3%.

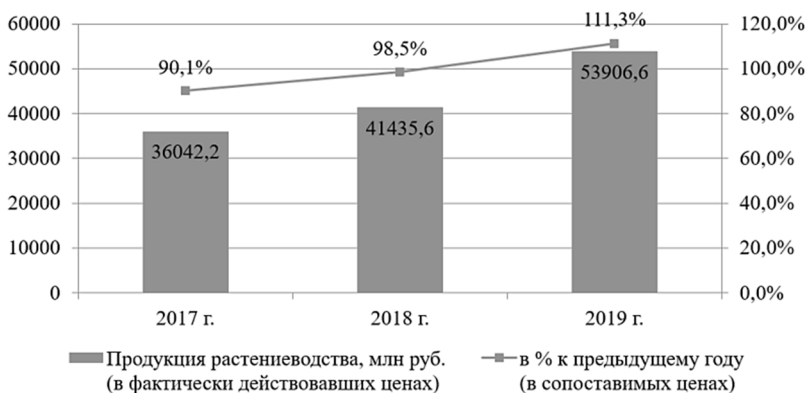


Рисунок 2. Динамика объема реализации продукции растениеводства Пензенской области в сопоставимых ценах, 2017-2019 гг. [4]

Несмотря на сокращение количества сельскохозяйственных организаций в последние годы наблюдается динамика увеличения посевных площадей, (рис. 3) что свидетельствует о процессе олигополизации рынка. На фоне сокращения количества продавцов, происходит снижение конкуренции, растет чувствительность компаний к политике ценообразования друг друга.

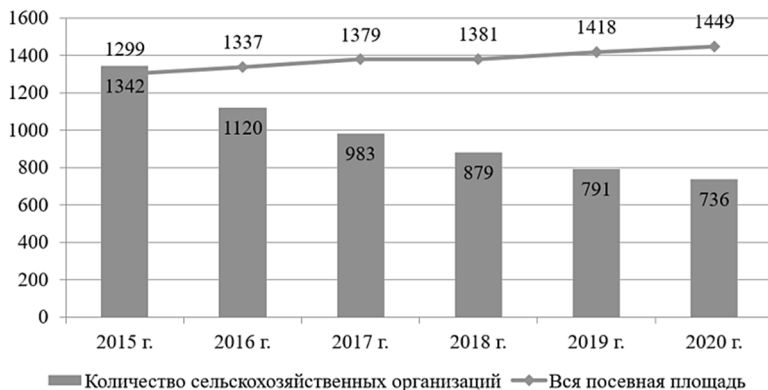


Рисунок 2. Динамика посевных площадей Пензенской области, тыс. га [3; 1]

Также важное значение имеет урожайность сельскохозяйственных культур, динамика которой отражена на рисунке 3.

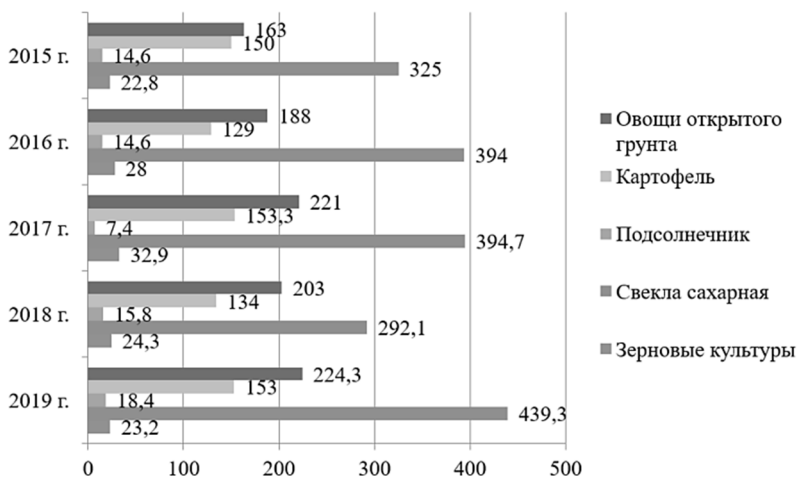


Рисунок 3. Урожайность сельскохозяйственных культур в хозяйствах Пензенской области, ц/га [4]

В 2019 году по состоянию на 31 августа – аграрии области намолотили 1 млн 619,2 тыс. тонн зерновых и зернобобовых культур

при средней урожайности 24 ц/га. По оперативной информации районных агрономических служб в 2020 году валовой сбор зерновых и зернобобовых культур составил 2 млн 773,7 тыс. тонн. При этом средняя урожайность превысила 39 ц/га. В Пензенской области наивысшая урожайность зерновых и зернобобовых в 49 ц/га отмечается в сельхозпредприятиях Башмаковского и Бековского районов, 45 ц/га получено в хозяйствах Спасского и Каменского районов.

Специалистами филиала ФГБУ «Россельхозцентр» по Пензенской области ежегодно проводятся работы по апробации и регистрации посевов сельскохозяйственных культур. Сортовая оценка посевов необходима для определения сортовой чистоты культурных растений, засоренности трудноотделимыми культурными и сорными растениями, установления наличия злостных и ядовитых сорняков, степени поражения посевов болезнями. В 2020г. площадь апробации осталась на уровне 2019 года и составила 154,4 тыс. га, из них 6,4 тыс. га отнесены к категории ЭС (элитные). Основная доля апробируемых и регистрируемых площадей приходится на озимые и яровые зерновые культуры (70%), причем неоспоримый лидер – озимая пшеница, которая занимает 35% от всех сортовых площадей.

Следует отметить, что эффективность отрасли растениеводства в значительной мере зависит от имеющихся материально-технических ресурсов сельскохозяйственных организаций. Динамика данных по этому показателю приведена на рисунке 4.

Приведенные данные свидетельствуют об отрицательной динамике показателя наличия сельхозтехники за анализируемый период по многим ее видам, кроме жаток валковых, комбайнов зерноуборочных, свеклоуборочных машин и дождевальных и поливных машин и установок, по котором за последние пять лет достигнут рост.



Рисунок 4. Обеспеченность сельскохозяйственных организаций Пензенской области техникой, шт. [3]

При уменьшении количества сельскохозяйственной техники и увеличении площади посевов происходит рост нагрузки на единицу техники, что приводит к ускорению физического устаревания мощностей, в результате могут расти издержки и затраты труда на производство единицы продукции, а также ухудшаться качество и конкурентоспособность продукции растениеводства.

Таким образом, общая ситуация, сложившаяся на настоящий момент в отрасли растениеводства Пензенской области, имеет как положительные, так и отрицательные тенденции. В качестве перспективы развития отрасли возможно использование новых технологий выращивания, повышающих общую урожайность и качество получаемой продукции. Например, использование интенсивной технологии выращивания, которая направлена на достижение эффективного использования комплекса всех факторов, которые определяют формирование урожая сельскохозяйственных культур и его качество: обработку почвы, систему удобрений, севооборот, интегрированную систему защиты растений при помощи агротехнических, биологических и химических методов, мелиоративные приемы регулирования почвенного плодородия и водного режима, применение высокоурожайных сортов и современных технологических средств.

Список литературы:

1. Компании Пензенской области. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.spark-interfax.ru/statistics/region/56000000000>.

2. Открытые данные Пензенской области. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pnzreg.ru/opendata/>.
3. Пензастат. Официальная статистика. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://pnz.gks.ru>.
4. Пензенская область в цифрах. 2019: Крат. стат. сб./Пензастат. – 2019. – 300 с.

4. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ В СФЕРЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ ОБОРОННОЙ ПРОДУКЦИИ: СОВРЕМЕННОЕ ПОЛОЖЕНИЕ И ВОЗНИКАЮЩИЕ ПРОБЛЕМЫ

Зенкина Дарья Вячеславовна

*магистр,
ведущий экономист,
ФГУП «ФЦДТ «Союз»,
РФ, г. Дзержинский*

LEGAL REGULATION IN THE SPHERE OF DEFENSE PRODUCT PRICING: CURRENT SITUATION AND EMERGING PROBLEMS

Darya Zenkina

*Magister,
Leading economist
FSUE "The Federal center for dual-use
technologies "Soyuz",
Russia, Dzerzhinskiy*

Аннотация. Сегодня для предприятий ОПК активно происходит формирование механизма ценообразования, отвечающего современным условиям ведения дел. В статье рассматриваются соответствующие нормативно-правовые документы, регулирующие деятельность оборонных предприятий в сфере ценообразования, их основные положения, возможности для более эффективного расчета цен, а также проблемы, с которыми сталкиваются предприятия ОПК, опираясь на существующую нормативную базу.

Abstract. Today, the defense industry is actively developing a pricing mechanism that meets modern business conditions. The article examines the relevant legal documents regulating the activities of defense enterprises in the field of pricing, their main provisions, opportunities for more efficient

price calculation, as well as the problems faced by defense enterprises, based on the existing regulatory framework.

Ключевые слова: ценообразование; нормативно-правовое обеспечение ОПК; проблемы расчета цен.

Keywords: pricing; regulatory support of the agro-industrial complex; problems of price calculation.

Ценообразование в сфере государственного регулирования цен (ГОЗ) в настоящее время в Российской Федерации является одним из наиболее проблемных аспектов. Каждый, кто сталкивается с экономикой в оборонно-промышленном комплексе (ОПК), видит, как сейчас меняется нормативно-правовая база. Поэтому вопрос является очень актуальным. Именно вокруг цены контракта идут наиболее жаркие споры при заключении государственных контрактов и контрактов исполнителей. А чтобы заключить договор и получить финансирование необходимо предоставить большой объём данных по цене. Для этого необходимо понимать требования современных нормативных документов и модифицировать существующие в них проблемы.

Рассмотрим основополагающий нормативно-правовой документ в сфере ценообразования ГОЗ: Федерального закона от 29.12.2012 № 275-ФЗ (ред. от 31.07.2020) "О государственном оборонном заказе".

В главе 4 изложены основы, на которые опираются остальные правовые документы в сфере регулирования цен оборонной продукции. Главное для расчета себестоимости продукции важно определить вид цен. В данном 275-ФЗ представлены следующие виды цен:

- Ориентировочная (уточняется) цена;
- Фиксированная цена;
- Цена, возмещающая издержки.

При этом оборонное предприятие представляет цену заказчику либо прогнозную, либо начальную (максимальную) цену контракта. А уже после заинтересованности заказчика и направления им запроса о заключении контракта, начинается расчет цены продукции с определением вида рассчитываемой цены. Если изначально расчет происходит по ориентировочной цене или цене, возмещающей издержки, то в дальнейшем в любом случае будет необходимо пересчитать весь объем документов по фиксированной цене.

Государственное регулирование цен на продукцию по ГОЗ осуществляется посредством установления правил определения начальной (максимальной) цены контракта. Эти правила определены как раз постановлением Правительства РФ № 1465.

Таким образом, плавно переходим к следующему важному документу в сфере ценообразования ГОЗ: Постановлению Правительства Российской Федерации от 02.12.2017 г. №1465 (ред. от 01.10.2020) «О государственном регулировании цен на продукцию, поставляемую по государственному оборонному заказу, а также о внесении изменений и признании утратившими силу некоторых актов Правительства Российской Федерации». Основные аспекты, которые устанавливает данный документ:

- Установлены принципы и цели, которыми регулируются цены на оборонную продукцию;
- Выделены методы определения цены на оборонную продукцию;
- Установлено, каким порядком применять каждый вид цен на оборонную продукцию и какие условия при этом нужно соблюдать;
- Также установлено, каким порядком осуществлять перевод в фиксированную цену других видов цен на оборонную продукцию и какие условия при этом нужно соблюдать;
- Установлен порядок, по которому определяется плановая рентабельность (прибыль) в цене на оборонную продукцию;
- Установлено, каким порядком определяются прогнозные цены и начальные (максимальные) цены контракта;
- Установлен порядок определения цены контракта, подлежащей и не подлежащей регистрации.

Таким образом, в Постановлении Правительства РФ введены новые понятия, такие как заказчик, базовая цена, собственные затраты и т.д. Данный документ установил единые правила ценообразования для головных исполнителей и исполнителей ГОЗ. Введен временной диапазон планирования цен (временной лаг «5+1»). Также были сформулированы методы определения цен на продукцию:

- Метод анализа рыночных индикаторов;
- Метод сравнимой цены;
- Затратный метод;
- Метод индексации базовой цены;
- Метод индексации по статьям затрат.

При этом в ФЗ от 05.04.2013 № 44-ФЗ (ред. от 31.07.2020) "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд", на который также опирается постановление 1465, перечислены следующие методы определения цены контракта:

- Метод сопоставимых рыночных цен (анализ рынка);
- Нормативный метод;

- Тарифный метод;
- Проектно-сметный метод;
- Затратный метод.

С моей точки зрения, метод индексации цены не фигурирует в 44-ФЗ, что ведет к созданию большого количества нерешенных вопросов и неопределенности с применением данного метода расчета цен.

Большая роль в постановлении Правительства РФ № 1465 отводится перечню обосновывающих документов. Теперь для всех этапов формирования, размещения и заключения ГОЗ и всех участников существует единый состав расчетно-калькуляционных материалов.

Как уже было замечено, в данном постановлении были введены новые методы определения цен: метод анализа рыночных индикаторов, метод сравнимой цены, метод индексации цен, а также уже традиционные метод для ОПК – затратный. Таким образом, кажется введены значительные изменения для того, чтобы, наконец, переходить от тотального использования затратного метода. Также в постановлении появилось новое понятие при применении затратного метода – «базовая цена», которая должна в течение 5 лет просто индексироваться от принятого базового значения без предоставления большого объема обосновывающих документов. А смысл этой базовой цены заключается в том, что теперь оборонное предприятия, которое решит сделать свою цену базовой, как бы получает возможность для осуществления мероприятий, которые помогут снизить себестоимость и увеличить прибыль при гарантированной цене продукции в течение 6 лет.

Следующим документом, дополняющим постановление Правительства № 1465, является приказ Министерства промышленности и торговли от 08.02.2019 г. № 334 «Об утверждении порядка определения состава затрат, включаемых в цену продукции, поставляемой в рамках ГОЗ». Здесь представлен более расширенный состав затрат, который включается в цену ГОЗ, отменено согласование некоторых статей затрат с заказчиком, например, база для формирования накладных расходов. Все это в свою очередь позволяет предприятиям ОПК расширить свои возможности при формировании цены оборонной продукции. Сам же процесс ценообразования ГОЗ выглядит более предсказуемым и гибким.

Проанализируем оставшийся нормативно-правовой документ, который регулирует ценообразование ГОЗ, – это приказ ФАС России от 26.08.2019 № 1138/19 "Об утверждении форм документов, предусмотренных Положением о государственном регулировании цен на продукцию, поставляемую по государственному оборонному заказу, утвержденным постановлением Правительства Российской Федерации от 2 декабря 2017 года № 1465". После введенных всех изменений в

составы затрат данный приказ приводит в единый вид все необходимые формы обосновывающих документов, которые необходимо предоставлять заказчику ГОЗ. Однако, заметим тот факт, что понятие расчетно-калькуляционный материал (РКМ), так часто используемый в обиходе всеми участниками ГОЗ, не зафиксировано ни в одном нормативно-правовом документе. Вместо данного термина используется понятие «обосновывающие документы».

Рассмотрев основные документы, касающиеся ценообразования, и их содержание, теперь акцентируем внимание на проблемных вопросах.

Первая проблема касается понятия "базовая цена". Если определить, что такое базовая цена, то в постановлении Правительства РФ № 1465 сказано: это «цена на продукцию, определенная затратным методом в условиях базового года и используемая для определения цены на продукцию на очередной год и плановый период с применением метода индексации базовой цены и метода индексации по статьям затрат»[3]. «Базовый год - календарный год, в условиях которого рассчитывается базовая цена (базовые затраты)» [3].

Т.е. любая цена, рассчитанная затратным методом в условиях конкретно определенного года, на который эта цена рассчитывается, может являться базовой. Тогда кто определяет, что данная цена будет базовой? Каким образом ей присваивается данное наименование?

Базовой цене выделено не так много: определение в начале постановления 1465, а также несколько пунктов, где рассмотрены подробнее только условия определения базовой цены, порядок определения цены для будущие периоды, следующих за базовым годом и основание для пересмотра базовой цены.

Таким образом, нет никаких данных про то, как изначально она регистрируется и приобретает статус базовой цены. Так как же предприятиям ОПК ее применять? Отсутствует точное понимание порядка и условий определения базовой цены. Достаточно просто протокола согласования цены для ее установления? Существует ли возможность пересмотра базовой цены при ее некорректном оформлении, например, при условии включения необоснованных затрат? В постановлении Правительства РФ № 1465 такой информации нет, при этом порядок таких действий установлен только для индексации прогнозной цены.

В письме ФАС России от 06.02.2018 N MO/7588-ПР/18 базовой ценой является цена, рассчитанная в соответствии с требованиями Постановление 1465. В последующем тексте документа только прописано, как отнести цену к базовой, рассчитанную на 2018 год. На

данный момент это уже не является актуальным. А вот порядок признания цены единицы товара на сегодняшний день базовой не определен. Но можно предположить, что порядок остаётся такой же:

- организация в соответствии с постановлением 1465 направляет предложение о цене государственному заказчику, в котором предлагает в качестве базовой цены установить цену, рассчитанную с применением актуальных значений индексов с обоснованиями такого предложения;
- государственный заказчик осуществляет проверку обоснования возможности установления цены в качестве базовой, соотнося данные о фактических затратах с данными о плановых затратах;
- даётся заключение, где оговорено решение о принятии цены за базовую, и направляется в ФАС;
- ФАС принимает решение о регистрации цены как базовой.

Отсюда видно, что существует огромная проблема для перехода на базовую цену. Даже разобравшись с понятием и сутью данной цены, необходимо любому оборонному предприятию иметь план управления издержками, чтобы в долгосрочном периоде (до 6 лет) была возможность их снижать. В противном случае нет смысла для перехода на базовую цену, т.к. без грамотного планирования в таком случае можно через несколько лет применения базовой цены вместо прибыли получить убытки. Проблема же для предприятий ОПК заключается в том, что нет такого должностного лица, которое организовало бы такой анализ и подготовило бы план перехода на базовую цену. Ведь данное должностное лицо должно отвечать за результат финансово-хозяйственной деятельности оборонного предприятия.

Из всего этого можно сделать вывод, что введенные новшества совершенно не применяются на предприятия ОПК РФ, а все также используется «старый» затратный метод, только с изменениями в утвержденных формах обосновывающих документах.

Также хочется заметить, что период, на который рассчитываются прогнозные цены, в постановлении Правительства № 1465 не определен.

Еще одним проблемным аспектом является то, что возникает много вопросов к способам, которым определяется биржевая цена при использовании нового метода анализа рыночных индикаторов. На данный момент для предприятий ОПК нет единого перечня биржевых товаров, и биржевые цены не содержат условия поставки.

При применении же метода сравнимых цен на оборонную продукцию опять теряется суть, т.к. экономисты обычного оборонного предприятия всего лишь просчитывают себестоимость продукции. Ведь смысл этого метода расчета цен заключается в том, что специалисты,

знающие конъюнктуру рынка, должны определять цену продукции, а также рассматривать влияние условий поставки на цену. В рыночных отношениях такой специалист именуется маркетологом. Однако на предприятиях ОПК таких специалистов обычно нет. А даже если найти такого специалиста в ОПК, то на него ложится еще одна обязанность – умение обосновать цену на продукцию с учетом реальных условий поставки. Проблема заключается в том, что на данном этапе нет понятной методики и формы обоснования такой цены. Непонятно же, каким образом военное представительство должно рассматривать такую цену, так как кроме экономического понимания вопроса любому военному представителю тогда необходимо быть и технологом, знающему аналогичную продукцию, и аналитиком, и маркетологом. А нормативно-правового обеспечения в этом вопросе отсутствует. Решением этого вопроса могло бы на себя взять ФАС России, как главный антимонопольный орган в стране.

Возникает и вопрос также, почему не предусмотрена возможность начисления прибыли в цене продукции на вспомогательные работы? Этот вопрос важен в таких контрактах, когда значительная часть стоимости составляют вспомогательные работы, такие как, например, поставка продукции с вводом в эксплуатацию.

В таком же контексте возникают вопросы и к различным дополнительным условиям, которые включаются в контракт и требуют определенных затрат. Так, при составлении прогнозной цены в основном дополнительные условия заранее неизвестны, следовательно, нет возможности обосновать их включение в цену на данном этапе планирования. Примерами таких условий служат требования по обязательной метрологической экспертизе, по проведению каталогизации продукции, по обеспечению банковской гарантией и гарантийных обязательств. На момент расчета прогнозной цены также обычно нет информации о размере аванса по контракту. Значит, опять же информации о необходимости привлечения кредитных ресурсов нет, следовательно, нет и возможности включить процент по кредиту в себестоимость продукции.

Еще одним камнем преткновения является тот факт, что не существует механизмов коррекции базовой цены, а уж тем более рыночной цены на основании данных раздельного учета. Для цены контракта также нет никакого механизма и коррекции цены при условии твердой цены контракта. Раздельный учет результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятий ОПК берет свое начало из отчетных калькуляций, которые ранее предоставлялись по окончанию государственного контракта заказчиком. Цель этих данных заключается в сравнении плановых и фактических показателей для

того, чтобы на следующий год корректировать цену продукции. На практике почти всегда цена контракта по результатам такой проверки либо снижается, либо остается как по плану, не признавая затраты, которые в итоге могли бы по факту увеличить себестоимость продукции на следующий год. Таким образом, данные раздельного учета или отчетные калькуляции регулируют цену продукции будущих периодов. Однако, надо понимать, что такой механизм ценообразования существует только для затратного метода. Если же рассматривать базовую или рыночную цену, то такой механизм коррекции цены на основании данных раздельного учета не может существовать. То же относится и к твердой цене контракта. Следовательно, возникает вопрос в таком строгом требовании о раздельном учете независимо от методов определения цены всей цепочки кооперации.

Итогом рассмотрения всех новшеств, введенных на сегодняшний день нормативно-правовыми документами, хочется выделить тот факт, что данные возможности предприятия ОПК в России практически не используют. Применение биржевых, рыночных, базовых цен все еще для оборонных организаций остается неясным. Поэтому все также используется весь расчет стандартным затратным методом, только по новым формам.

Список литературы:

1. Федеральный закон РФ "О государственном оборонном заказе" от 29.12.2012 № 275-ФЗ // Консультант Плюс. с изм. и допол. в ред. от 31.07.2020.
2. Федеральный закон РФ "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" от 05.04.2013 № 44-ФЗ // Консультант Плюс. с изм. и допол. в ред. от 01.09.2020.
3. Постановление Правительства РФ "О государственном регулировании цен на продукцию, поставляемую по государственному оборонному заказу, а также о внесении изменений и признании утратившими силу некоторых актов Правительства Российской Федерации" (вместе с "Положением о государственном регулировании цен на продукцию, поставляемую по государственному оборонному заказу") от 02.12.2017 № 1465 // Консультант Плюс. с изм. и допол. в ред. от 26.11.2020.
4. Приказ Минпромторга России "Об утверждении порядка определения состава затрат, включаемых в цену продукции, поставляемой в рамках государственного оборонного заказа" от 08.02.2019 № 334 // Консультант Плюс.

5. Приказ ФАС России "Об утверждении форм документов, предусмотренных Положением о государственном регулировании цен на продукцию, поставляемую по государственному оборонному заказу, утвержденным постановлением Правительства Российской Федерации от 2 декабря 2017 года № 1465" от 26.08.2019 № 1138/19 // Консультант Плюс.
6. Письмо ФАС России "О некоторых вопросах применения постановления Правительства Российской Федерации от 2 декабря 2017 г. № 1465 "О государственном регулировании цен на продукцию по государственному оборонному заказу, а также о внесении изменений и признании утратившими силу некоторых актов Правительства Российской Федерации" от 06.02.2018 № МО/7588-ПР/18 // Консультант Плюс.
7. Бирюков С.Н. Ценообразование в сфере государственного оборонного заказа. Требования нормативных документов и реальность // Оборонно-промышленный комплекс: вопросы права. 2019. №4.
8. Порядок формирования цены в государственном оборонном заказе // Юридическая фирма БРЭЙС | BRACE URL: <https://brace-lf.com/informaciya/kontraktное-pravo/1171-poryadok-formirovaniya-tseny-v-gosudarstvennom-oboronnom-zakaze> (дата обращения: 25.11.2020).

5. ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

ВНЕШНИЕ ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ВВП АРМЕНИИ. ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДА РЕГРЕССИИ

Васакович Акоп Тарпошян

*аспирант экономических наук,
Академия государственного управления
Республики Армения,
Республика Армения, г. Ереван*

EXTERNAL FACTORS AFFECTING ARMENIA'S GDP. APPLICATION OF THE REGRESSION METHOD

Hakob Tarposhyan

*PhD student of economic sciences,
Academy of Public Administration
of the Republic of Armenia,
Republic of Armenia, Yerevan*

Аннотация. Целью данной статьи является выявление внешних факторов, которые имеют влияние на ВВП Армении. Соответственно, с помощью метода регрессии были исследованы различные внешние факторы, которые могут повлиять на ВВП, использовались данные за период с 1992 по 2019 год.

Результаты показывают, что основными внешними факторами, влияющими на ВВП Армении, являются внешняя торговля, международные цены на нефть и денежные переводы. Мы также создали модель для прогнозирования ВВП Армении.

Abstract. The purpose of this article is to identify the external factors that have large impact on Armenia's GDP. Accordingly, by means of regression method it was examined from various external factors that may affect GDP using data from 1992 to 2019 periods.

The results show that the main external factors affecting Armenian GDP are foreign trade, oil international prices and remittances. We have also created a model to predict Armenian GDP.

Ключевые слова: ВВП; цены на нефть; трансферты; экспорт; импорт.

Keywords: GDP; oil prices; transfers; export; import.

Известно, что валовой внутренний продукт (ВВП) – это объем товаров и услуг конечного потребления, произведенных на экономической территории страны за отчетный период, рассчитанный по текущим рыночным ценам [4, с. 508]. Как таковая она является средством измерения экономики, а также принято говорить, что ВВП и его реальный рост являются основным и лучшим показателем, представляющим экономическое положение страны.

Как правило, ВВП рассчитывается и используется ежегодно. Валовой внутренний продукт включает расходы домохозяйств (потребительские расходы – С) + расходы фирм (инвестиционные расходы – I) + расходы государства (государственные закупки товаров и услуг – G) + расходы иностранного сектора (расходы на чистый экспорт), обозначаемые X_n (net export) [8, с. 133–139].

Согласно (Hobijn & Steindel, 2009), ВВП считается основным показателем экономической активности, поскольку его краткосрочное и долгосрочное движение коррелирует с несколькими факторами. Примерами факторов, влияющих на уровень ВВП, являются доходы, инвестиции и уровень инфляции [9, с. 12–20].

Цель данного исследования – выявить внешние факторы, влияющие на ВВП Республики Армения, а также оценить влияние каждого из них на показатель ВВП.

В качестве методологии исследования был выбран метод математической регрессии, который позволяет оценить влияние различных факторов на выбранный показатель, или, другими словами, как разные показатели представляют другой показатель.

В рамках исследования в качестве возможных факторов, объясняющих ВВП Армении, были выбраны различные макроэкономические показатели, которые имеют вероятность влияния на ВВП. Эти показатели:

- объемы экспорта и импорта;
- численность населения;
- трансфертные переводы;
- прямые иностранные инвестиции;
- внешний долг;

- инфляция;
- международные цены на отдельные товары:
- золото,
- нефть,
- медь;
- экономический рост некоторых стран:
- России,
- США,
- Китая,
- Грузии.

В качестве входных данных также использовались данные за предыдущий период тех же показателей.

Влияние перечисленных факторов было оценено на основе данных 1992–2019 гг., так как основная часть данных за период до 1992 года отсутствует. Информационным основанием исследования послужили данные Статистического комитета РА [5], Центрального банка РА [7], Всемирного банка (WB) [1], Всемирного валютного фонда (IMF) [2] и биржи Nasdaq [3].

Результаты исследования показывают: четырьмя показателями из четырнадцати наблюдаемых можно объяснить годовой ВВП Армении с точностью 99 %. При остальных 10 факторах показатель R, который является основным индикатором оценки, выше коэффициента Альфа (0,05), на основе которого эти факторы были удалены из функции. Полученные основные результаты представлены в табл. 1.

Таблица 1.

Основные факторы, объясняющие ВВП РА*

	<i>Coefficients</i>	<i>Standard Error</i>	<i>t Stat</i>	<i>P-value</i>
Свободный член	-660,804,057	198362895.8	-3.33129	0.00
Экспорт	1.93	0.314040348	6.158497	0.00
Импорт	-0.49	0.330963292	-1.48292	0.04
Трансферные переводы	8.28	1.442194476	5.739056	0.00
Мировые цены на нефть	-35,432,683	12524506.86	-2.82907	0.01

* *Расчеты автора.*

Ниже приведены факторы, влияющие на ВВП Армении, и их анализ.

Экспорт и импорт

Полученные результаты показывают, что влияние экспорта на ВВП положительное, а на импорт – отрицательное. Это имеет логическое объяснение: одним из четырех основных компонентов

ВВП является разницей между экспортом и импортом ($X - M$). То есть чем больше чистый экспорт, тем выше годовой показатель ВВП.

Трансфертные переводы

На протяжении многих лет трансферты являлись важным средством обеспечения экономики РА вторичным доходом, и, несмотря на то что их роль в последние годы снизилась [6, с. 5], тем не менее этот фактор все еще имеет большое положительное влияние на ВВП, поскольку создает для домашних хозяйств дополнительный доход.

Мировые цены на нефть

Последним фактором, влияющим на показатель ВВП, является мировая цена на нефть. Она оказывает обратное влияние на ВВП, поскольку Армения является страной-импортером нефтепродуктов, и повышение ее цен приводит к большей утечке доходов. В результате на ВВП этот рост оказывает негативное влияние.

Таким образом, ВВП Армении можно представить следующей формулой:

$$GDP = X * 1.93 - M * 0.49 + T * 8.28 - O * \$35.4\text{млн} - \$660\text{млн}^* \quad (1)$$

где X – экспорт;

M – импорт;

T – трансфертные переводы;

O – мировые цены на нефть.

* Формула (1) разработана автором на основе коэффициентов, полученных в табл. 1 (первый столбец).

Как уже было отмечено, эта модель позволяет на 99 % объяснить показатель ВВП в 1992–2019 гг. и тем самым является прогнозным инструментом ВВП.

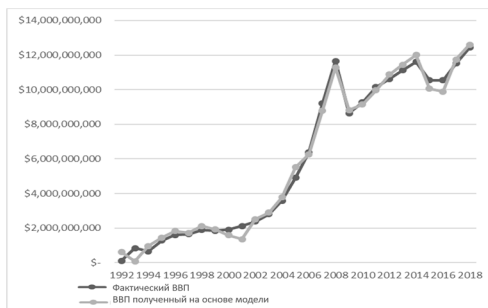


Диаграмма 1. Фактический ВВП и ВВП, полученный на основе модели в 1992–2019 гг.

Выводы

Результаты исследования показывают: четырем показателям из четырнадцати наблюдаемых можно объяснить годовой ВВП Армении с точностью 99 %. Посредством полученной формулы можно прогнозировать показатель ВВП Армении при наличии объемов экспорта и импорта экономики, фактических или прогнозируемых показателей мировых цен на нефть и трансфертов.

Список литературы

1. База данных Всемирного банка (WB) / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://data.worldbank.org/>.
2. База данных Всемирного валютного фонда / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.imf.org/en/Data>.
3. База данных фондовой биржи Nasdaq / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.nasdaq.com/>.
4. Киракосян Г.Е., Хлгатын И.Е. Теория экономики. – 508 с.
5. Статистический комитет РА / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.armstat.am/am/>.
6. Гарпошян А. Изменение роли и структуры денежных переводов в Армении. – 5 с.
7. Центральный банк РА / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.cba.am/>.
8. DiPietro W.R., Anoruo E. Creativity, innovation and export performance // Journal of Policy Modeling. – 2006. – Vol. 28 (2). – P. 133–139 с.
9. Hobijn B., Steindel C. Do Alternative Measures of GDP Affect Its interpretation? – 2009. – P. 12–20.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СТЕПЕНИ ВКЛЮЧЕННОСТИ СТРАН МИРА И РОССИИ В ИННОВАЦИОННУЮ ЭКОНОМИКУ

Евлоев Руслан Гириханович

*аспирант,
Московский финансово-промышленный
университет «Синергия»,
РФ, г. Москва*

COMPARATIVE ANALYSIS OF THE DEGREE OF INCLUSION OF COUNTRIES OF THE WORLD AND RUSSIA IN THE INNOVATIVE ECONOMY

Ruslan Evloev

*Graduate student,
Moscow Financial and Industrial
University "Synergy",
Russia, Moscow*

Аннотация. Научная статья посвящена сравнительному анализу степени включенности Российской Федерации и зарубежных стран в инновационную экономику. Актуальность исследования обусловлена стремительным этапом развития инновационной экономики во всем мире, что связано с переходом пятого технологического уклада на шестой, особенностью которого выступает применение интеллектуальных и цифровых технологий. В рамках статьи рассмотрены теоретические аспекты формирования национальной инновационной системы. Проанализированы особенности формирования инновационной экономики на территории Российской Федерации. Проанализированы актуальные проблемы развития инновационной экономики в России. Проанализированы международные индикаторы включенности стран мира и России в инновационную экономику. Рассмотрены особенности формирования инновационной экономики в зарубежных странах. Предложены рекомендации, направленные на повышение перспективы развития инновационной экономики в Российской Федерации, что позволит сделать более комфортные условия для инноваций и способствовать развитию национальной инновационной системы.

В заключении научного исследования автором установлено, что сравнительный анализ степени включенности стран мира и России в инновационную экономику демонстрирует технологическую и финансовую отсталость отечественной национальной инновационной системы. В первую очередь это связано с отсутствием активных государственных механизмов поддержки таких субъектов инновационной экономики ведущих зарубежных стран, как малого и среднего бизнеса, венчурных фондов, технологических парков и научно-исследовательских центров образовательного типа учреждений.

Abstract. The scientific article is devoted to a comparative analysis of the degree of involvement of the Russian Federation and foreign countries in the innovation economy. The relevance of the study is due to the rapid stage in the development of an innovative economy all over the world, which is associated with the transition of the fifth technological order to the sixth, a feature of which is the use of intelligent and digital technologies. The article considers the theoretical aspects of the formation of the national innovation system. The features of the formation of an innovative economy on the territory of the Russian Federation are analyzed. The current problems of the development of the innovative economy in Russia are analyzed. The international indicators of the involvement of the countries of the world and Russia in the innovation economy are analyzed. The features of the formation of an innovative economy in foreign countries are considered. Recommendations are proposed aimed at improving the prospects for the development of an innovative economy in the Russian Federation, which will make it possible to create more comfortable conditions for innovation and promote the development of the national innovation system. In the conclusion of the scientific study, the author found that a comparative analysis of the degree of involvement of the countries of the world and Russia in the innovation economy demonstrates the technological and financial backwardness of the domestic national innovation system. First of all, this is due to the lack of active government mechanisms to support such subjects of the innovative economy of leading foreign countries as small and medium-sized businesses, venture funds, technology parks and research centers of educational institutions.

Ключевые слова: инновации; инновационная деятельность; инновационные технологии; цифровая экономика; цифровая трансформация; цифровые технологии; инновационная активность; инновационная экономика.

Keywords: innovation; innovative activity; innovative technologies; digital economy; digital transformation; digital technologies; innovative activity; innovative economy.

Современный этап социально-экономического развития Российской Федерации предполагает формирование условий для основы цифровой трансформации отраслей и рынков. Следование за трендами цифровизации – ключевое требование для каждой страны, которая желает сохранить свои конкурентные позиции в эру постиндустриальной и цифровой экономики.

Одним из главных механизмов обеспечения реализации такой стратегии является формирование инструментов и условий по развитию инновационной экономики на территории государства.

Актуальность научного исследования на тематику «сравнительный анализ степени включенности стран мира и России в инновационную экономику» связана со стремительным этапом развития инновационной экономики во всем мире, что обусловлено переходом пятого технологического уклада на шестой, особенностью которого выступает применение интеллектуальных и цифровых технологий.

По этой причине целью научной статьи выступает сравнительный анализ степени включенности Российской Федерации и зарубежных стран в инновационную экономику.

Для этого в рамках научного исследования необходимо решение следующих актуальных задач:

- рассмотреть теоретические аспекты формирования национальной инновационной системы;
- проанализировать особенности формирования инновационной экономики на территории Российской Федерации;
- проанализировать актуальные проблемы развития инновационной экономики в России;
- проанализировать международные индикаторы включенности стран мира и России в инновационную экономику;
- рассмотреть особенности формирования инновационной экономики в зарубежных странах;
- предложить рекомендации, направленные на повышение перспектив развития инновационной экономики в Российской Федерации, что позволит сделать более комфортные условия для инноваций и способствовать развитию отечественной национальной инновационной системы.

К основам инновационной экономики стоит относить отрасли и предприятия, производственная деятельность которых направлена на

разработку и производство инновационной продукции, где в рамках самого производства используются инновационные технологии, а капитальные инвестиции финансовых ресурсов направлены в основном на научно-исследовательские и конструкторские работы.

Однако наиболее важным элементом инновационной экономики Российской Федерации является формирование национальной инновационной системы.

Национальная инновационная система – это совокупность национальных государственных, частных и общественных организаций и механизмов их взаимодействия, в рамках которых осуществляется деятельность по созданию, хранению и распространению новых знаний и технологий [6].

Общая структура национальной инновационной системы России состоит из следующих подсистем, представленных на рис. 1.



Рисунок 1. Подсистемы структуры национальной инновационной системы России [8]

Задачей развития инновационной экономики в России является обеспечение условий, при которых будет увеличиваться объем производства наукоемкой продукции, доля которой крайне низка. Для нашей страны процесс формирования национальной инновационной системы – острый вопрос, поскольку страна не входит в число наиболее успешных государств мира по данному показателю.

Если анализировать развитие России как участника инновационной экономики, можно обратиться к докладу Всемирной организации интеллектуальной собственности, где отображена динамика изменения следующих составляющих компонентов глобального индекса инноваций с 2018 по 2019 г. (см. рис. 2).



Рисунок 2. Изменение компонентов инновационной экономики России с 2018 по 2019 г. [2]

Одними из основных проблем развития инновационной экономики в России выступают следующие факторы [4; 10]:

- дефицит бюджетных средств и недостаточный уровень финансирования национальных и региональных проектов, обеспечивающих формирование инновационной активности в экономике страны;
- отсутствие обеспечения необходимого уровня нормативно-правового поля;
- низкий уровень инновационной активности предприятий, что отражает по показателю число действующих патентов, выданных патентов на изобретения и поданных в целом патентных заявок на изобретения;
- отсутствие необходимых инструментов, позволяющих обеспечивать защиту интеллектуальной собственности;
- отсутствие эффективного механизма поддержки развития малого и среднего бизнеса как мейкера инновационной активности внутри экономики;
- низкая степень доступа инновационных предприятий к базе финансовых ресурсов и высокая стоимость заемных средств;
- отток интеллектуальных и человеческих ресурсов высокой профессиональной квалификации, что создает дефицит кадров для инновационно ориентированных предприятий.

Однако, несмотря на данные проблемы, главной особенностью инновационного развития национальной экономики Российской Федерации является применение информационных и цифровых технологий, которые совершенствуют управлением бизнес-процессами предприятий.

Чтобы проанализировать международные индикаторы включенности стран мира и России в инновационную экономику, можно обратиться к глобальному индексу инноваций (см. рис. 3). Последняя редакция была произведена 11 ноября 2020 г., что позволяет оценить свежие данные.

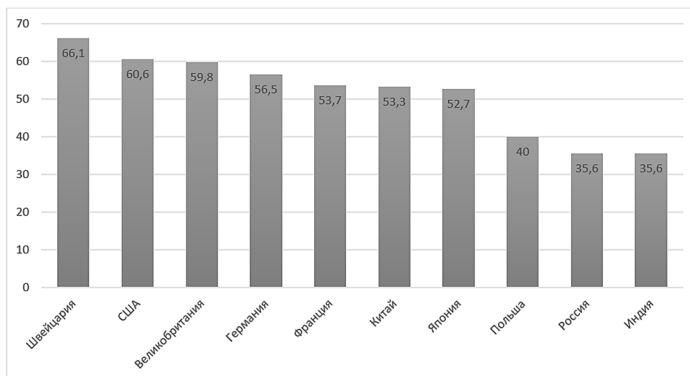


Рисунок 3. Глобальный индекс инноваций и показатели по отдельным странам и России по состоянию на 2020 г. [7]

На первом месте среди всех стран по включенности в инновационную экономику находится Швейцария, индекс инноваций которой 66,1. В России, например, данный индекс демонстрирует 35,6 пункта. Китай – 53,3 пункта, а Индия – страна-партнер по БРИКС – аналогичные, что и у РФ, 35,6 пункта.

Для того чтобы проанализировать степень включенности стран мира в инновационную экономику, рассмотрим особенности формирования их национальной инновационной системы, принципы которых, например, можно заимствовать из российской практики [9; 5; 3; 1].

1. США. Американская модель формирования национальной инновационной системы, позволяющая стране развивать инновационную экономику, имеет следующие характеристики:

- большая часть НИОКР финансируется за счет частного сектора и инвесторов;
- в процесс формирования государственной инновационной политики включены все штаты государства и всевозможные министерства, начиная от сферы обороны, заканчивая медициной и образованием;
- высокую роль играют независимые от государства инновационные центры и структуры, как венчурные фонды, бизнес-инкубаторы

и бизнес-акселераторы, создание которых возможно при отдельных компаниях или образовательных учреждениях;

- высокая инновационная активность формируется за счет субъектов малого предпринимательства;
- среди участников инновационной экономики сформированы условия высокой конкуренции.

2. Швейцария. Швейцарская модель формирования национальной инновационной системы, позволяющая стране развивать инновационную экономику, имеет следующие характеристики:

- высокую роль при формировании инновационной экономики играют производительность труда, развитая система образования и доступ к интеллектуальному капиталу;
- компании, финансирующие НИОКР за участие образовательных учреждений, получают от их научных исследований прибыль;
- инновационные разработки не имеют поддержки со стороны прямых государственных инвестиций;
- основным источником финансирования инновационной деятельности малых предприятий являются технопарки;
- отсутствует мобильность трудовых ресурсов и низкая доля населения с высшим образованием, но это не влияет на их ценность человеческого и интеллектуального капитала.

3. Китай. Китайская модель формирования национальной инновационной системы, позволяющая стране развивать инновационную экономику, имеет следующие характеристики:

- инновационная экономика – одна из редких областей государственной политики правительства КНР, где отсутствует тотальный внешний контроль;
- среди инструментов государственной поддержки инновационной деятельности предприятий сформированы свободные экономические зоны, зоны торгово-экономического развития и промышленные парки;
- для обеспечения развития трудовых ресурсов используется инструмент направления людей на обучение в лучшие зарубежные инновационные и исследовательские образовательные учреждения.

4. Германия. Немецкая модель формирования национальной инновационной системы, позволяющая стране развивать инновационную экономику, имеет следующие характеристики:

- еще в 1970-х гг. возникли первые венчурные фонды, целью создания которых являлась поддержка инновационной деятельности субъектов малого предпринимательства;

- государством вовлечены финансовые ресурсы для поддержки инновационной деятельности путем целевых программ финансирования;
- основными субъектами развития инновационной экономики выступают предприятия малого и среднего бизнеса.

Исходя из зарубежного опыта, по нашему мнению, необходимо предложить ряд следующих рекомендаций, касающихся повышения перспективы развития инновационной экономики в Российской Федерации, что позволит создать более комфортные условия для инноваций и способствовать развитию национальной инновационной системы:

- формирование и развитие инфраструктуры интеграции государства, крупного бизнеса, малого бизнеса и сферы образования с целью создания государственно-частных проектов инновационной деятельности и инновационных кластеров;
- привлечение внебюджетных и частных инвестиций в сферу научно-исследовательской деятельности и образования;
- формирование государственных грантов и программ для университетов, технопарков и инновационных предприятий по финансированию их проектной деятельности;
- ужесточение законодательства и нормативно-правового поля защиты интеллектуальной собственности.

Таким образом, подводя итоги научного исследования, можно заключить следующее, что сравнительный анализ степени включенности стран мира и России в инновационную экономику демонстрирует технологическую и финансовую отсталость отечественной национальной инновационной системы. В первую очередь это связано с отсутствием активных государственных механизмов поддержки таких субъектов инновационной экономики ведущих зарубежных стран, как малого и среднего бизнеса, венчурных фондов, технологических парков и научно-исследовательских центров образовательного типа учреждений.

Список литературы:

1. Абрамова М.И., Манахов С.В. Сравнительный анализ инновационных стратегий зарубежных стран // Вестник РЭА им. Г.В. Плеханова. – 2017. – № 6 (96).
2. Глобальный инновационный индекс – 2019 / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://issek.hse.ru/news/299608238.html> (дата обращения: 24.11.2020).
3. Капреева Е.Г. Сравнительный анализ инновационной активности стран БРИК // Известия ОГАУ. – 2011. – № 32-1.

4. Кешелова А.В. Цифровая трансформация предприятия / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://spkurdyumov.ru/digital_economy/cifrovaya-transformaciya-predpriyatiya/ (дата обращения: 24.11.2020).
5. Матризаев Б.Д. Исследование сравнительной эффективности национальной инновационной системы и качества экономического роста на примере сравнительного анализа стран ОЭСР и БРИКС // Вопросы инновационной экономики. – 2019. – Т. 9. – № 3. – С. 673–692.
6. Модели формирования национальных инновационных систем / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://kapital-rus.ru/articles/article/modeli_formirovaniya_nacionalnyh_innovacionnyh_sistem/ (дата обращения: 24.11.2020).
7. Рейтинг развития инноваций в странах мира / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://gtmarket.ru/ratings/global-innovation-index> (дата обращения: 24.11.2020).
8. Шорикова О.В. Концептуальные вопросы развития отечественной инновационной системы // Научное сообщество студентов. – № 3 / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: sibac.info/sites/default/files/conf/file/stud_3_2.pdf (дата обращения: 24.11.2020).
9. Щурина С.В., Прокофьева Е.В. Инновационная активность компаний стран-участниц ВТО: сравнительный анализ // Российский внешнеэкономический вестник. – 2013. – № 9. – С. 15–23.
10. Gorodnova N.V. The information technology industry in Russia: Current position and future prospects. In: 32nd International Business Information Management Association Conference, IBIMA 2018. – International Business Information Management Association, IBIMA, 2018. – P. 1221–1234.

**ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ОПК: АНАЛИЗ
РОССИЙСКОГО И ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА, А ТАКЖЕ
СОВРЕМЕННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ПРОДВИЖЕНИЯ
РОССИЙСКОЙ ПРОДУКЦИИ «ГРАЖДАНСКОГО»
НАЗНАЧЕНИЯ НА РЫНОК**

Рогожина Наталья Вячеславовна

*начальник бюро сводного планирования ТЭП,
ФГУП «ФЦДТ «Союз»,
РФ, г. Дзержинский*

**DIVERSIFICATION OF OPK ENTERPRISES: ANALYSIS
OF RUSSIAN AND FOREIGN EXPERIENCE, AS WELL AS
MODERN OPPORTUNITIES FOR THE PROMOTION
OF RUSSIAN PRODUCTS OF "CIVIL" PURPOSE
ON THE MARKET**

Natalia Rogozhina

*Head of the Bureau of summary planning
of Technical and economic indicators
FSUE "The Federal center for dual-use
technologies "Soyuz",
Russia, Dzerzhinsk*

Аннотация. В данной статье рассмотрена реформация военного производства в таких странах как США и Китай. Также приведены примеры реформации в СССР и России. Проанализированы итоги диверсификации предприятий ОПК в современной экономики, выявлены основные проблемы и потенциальные пути решения. Из опыта данных стран сделан вывод, что только системный подход позволит грамотно провести реформацию предприятий ОПК и минимизировать издержки при переходе на выпуск гражданской продукции. Государство лидирующих стран, проводя конверсию предприятия ОПК, мотивировала и защищала интересы предприятия, занимающихся экспортом продукции, что позволило минимизировать издержки предприятий ОПК.

Abstract. This article examines the reformation of military production in countries such as the United States and China. Examples of reformation in the USSR and Russia are also given. The results of diversification of

defense industry enterprises in the modern economy are analyzed, the main problems and potential solutions are identified. From the experience of these countries, it is concluded that only a systematic approach will make it possible to correctly reform the defense industry enterprises and minimize the costs of switching to civilian production. The state of the leading countries, through the conversion of defense, explained and defended the interests of companies engaged in export of products that will minimize the costs of the defence industry.

Ключевые слова: гражданская продукция, предприятия ОПК, оборонная продукция, диверсификация производства, высокотехнологичная продукция, Китай, США.

Keywords: civil products, defense industry enterprises, defense products, production diversification, high-tech products, China, USA.

В настоящее время для предприятий ОПК (оборонно-промышленного комплекса) возник вопрос о потребности увеличения доли высокотехнологичной продукции «гражданского и двойного» назначения, а также его продвижения на рынок. На основании Государственной программы вооружения предполагается завершить основной этап перевооружения российской армии и флота. Следовательно, финансирование предприятий ОПК будет существенно снижено по оборонным заказам. В свете таких событий, Президентом России В.В. Путиным была поставлена задача максимально использовать потенциал предприятий ОПК для выпуска высокотехнологичной продукции «гражданского и двойного» назначения. [6] Как уже известно, согласно перечню поручений, опубликованному на сайте Кремля, доля гражданской продукции к 2025-му году должна составить не менее 30%, а к 2030 году – не менее 50%. [7] Так же было отмечено предложение нацелить отрасль на конкурентоспособную гражданскую продукцию для судостроения, авиации, энергетики, космоса, медицины и других высокотехнологичных отраслей. Таким образом, предприятия ОПК должны провести диверсификацию своего производства и нацелиться на выпуск гражданской продукции для возможности функционирования. В тоже время, многие руководители предприятий ОПК пока не определились с номенклатурой производства, так как на таких предприятиях не хватает хороших маркетологов, технологий производства гражданской продукции, производственного персонала и собственного капитала для модернизации. Отсутствие системного подхода препятствует развитию бизнеса организаций ОПК. Не созданы условия мотивирования для привлечения и развития бизнеса. По словам главы федеральной

антимонопольной службы (ФАС) РФ «Уровень государства достиг красной черты. И если следовать этому курсу, то экономика будет не эффективной, а население беднее». [9] Попытки привлечь предприятия ОПК к выпуску продукции «гражданского и двойного» назначения предпринимались не однократно, но существенного успеха не добились. Для выделения причин и путей решения проблем, необходимо проанализировать ранее рассмотренный опыт конверсии в России, а также сравнить его с опытом других стран.

Рассматривая опыт конверсии в СССР, его можно разделить на четыре составляющие части [10]:

1. После Гражданской войны;
2. После Великий Отечественной Войны;
3. Период правления Н.С. Хрущева;
4. Период правления М.С. Горбачева.

На фоне всеобщего развала промышленности после гражданской войны главной задачей было поставлено сохранение предприятий и технологий. По окончании Великой Отечественной Войны результатом «сталинской» конверсией стало окончание реорганизации государственных органов. Танковые заводы начали выпускать тракторы, вагоны, паровозы. Почти все артиллерийские заводы были «перекинута» на производство экскаваторов, буровых установок. В 50-х годах сократился выпуск оборонной продукции в 10 раз и темпы экономического роста ВВП выросло до 9% в год. В период разрухи население страны нуждалось в восстановлении промышленности, а также в продукции народного потребления. Поэтому перед промышленными предприятиями не было проблем с получением средств на реконструкцию, конверсию производства, проблем со сбытом готовой продукции.

В начале правления Н.С. Хрущева стало происходить сокращение вооруженных сил, а также была проведена переориентация многих предприятий ОПК на создание ракетно-ядерных сил страны. С его приходом была изменена система управления с административно-плановой на систему регулирования экономикой путем передачи правления в совнархозы. Со временем ухода Н.С. Хрущева возобновились министерства вертикально-интегрированных холдингов, которые контролировали весь технологический цикл производства, вплоть до продажи готовой продукции.

Очередной этап конверсии пришелся на правление М.С. Горбачева. В преддверьях начинающегося кризиса в 1990 году была принята «Программа конверсии оборонной промышленности и развития производства гражданской продукции в оборонном комплексе на период

до 1995 года». [10] В данной программе было предусмотрено несколько направлений для выпуска гражданской продукции:

- выпуск непродовольственных товаров народного потребления;
- выпуск технологического оборудования для перерабатывающих отраслей агропромышленного комплекса;
- выпуск лёгкой промышленности;
- выпуск продуктов общественного питания.

Однако, с началом распада Союза, данная программа утратила актуальность. Да и для обеспечения необходимых заказов и фондов не хватало ресурсов и правительственных сил.

После «краха» Союза была проведена попытка снова провести диверсификацию производства. В 1992 году был принят закон «О конверсии оборонной промышленности в Российской Федерации», но экономическая нестабильность страны лишила предприятия ОПК оборотных средств. Тем самым очередная диверсификация производства провалилась.

Что же касается других стран, то в XX веке многим пришлось проводить экономические преобразования предприятий ОПК. Однако, у всех стран были разные условия для старта и различные подходы к преобразованию. Вместе с тем актуально проанализировать опыт диверсификации стран с крупнейшей мировой экономикой, таких как США и Китай.

В США можно выделить два этапа конверсии:

1. После Второй Мировой Войны;
2. 1984-1994 года.

После Второй мировой войны в США многие предприятия, которые ранее были переведены на выпуск оборонной продукции, возвращались к выпуску довоенной продукции. Под влиянием повышенного спроса на продукцию «гражданского» назначения, предприятия ВПК увеличивали долю гражданской продукции.

В период 1984-1994 годов, при правлении Д. Кеннеди, был принят новый закон, при котором предприятия, способные производить военную технику, загружались не более 30% от общего выпуска продукции. Такими мерами правительство сохранило конкуренцию предприятий и обеспечило диверсификацию производства, путем предотвращения монополизации на производство военной продукции [2].

Из практического опыта предприятий ВПК США можно выделить тот факт, что реформирование экономики осуществляется путем ухода из военного бизнеса предприятий и концентрации гражданского производства с помощью слияний и поглощений корпорациями.

Для примера можно рассмотреть аэрокосмическую промышленность США.

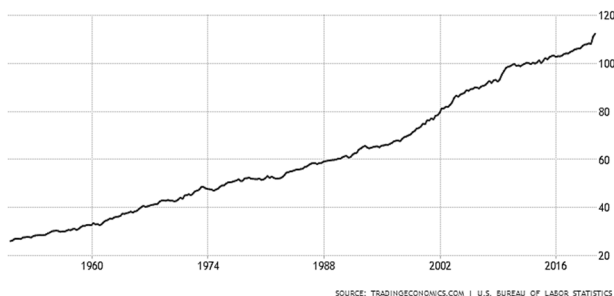


Рисунок 1. Производительность труда в США в аэрокосмической промышленности

Как видно из рис. 1, производительность труда за последние 25 лет возросла до 112,41 млрд. долл США/чел. По данным Ассоциации аэрокосмической промышленности США с 1989 по 2003 года темп прироста составил 135,6%, а с 2005 по 2007 года на 14,3%. Такие данные подтверждают, что политика Д. Кеннеди в отношении предприятий ОПК была правильной. Оптимизация производства, происходившая путем слияний и поглощений, дала большой толчок для развития экономики страны.

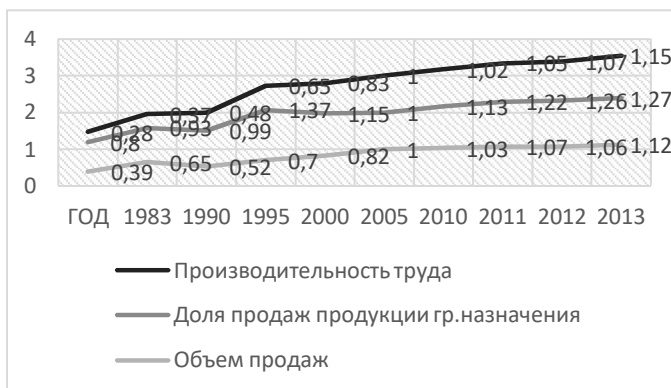


Рисунок 2. Динамика объема продаж аэрокосмической промышленности США с 1983 по 2014 года

По данным из рис. 2 видно, что доля гражданской продукции резко выросла к 1995 году. Однако с 2001 году было сокращение производства гражданской продукции, что объясняется сокращением спроса на гражданскую продукцию и ростом оборонных заказов, связанных с терактами. Но уже с 2010 года рост доли гражданской продукции составил около 60% вместе с увеличением общего объема производства.

Рассмотрим рентабельность продаж и прибыль на 1 занятого рабочего в аэрокосмической промышленности США (рис. 3)

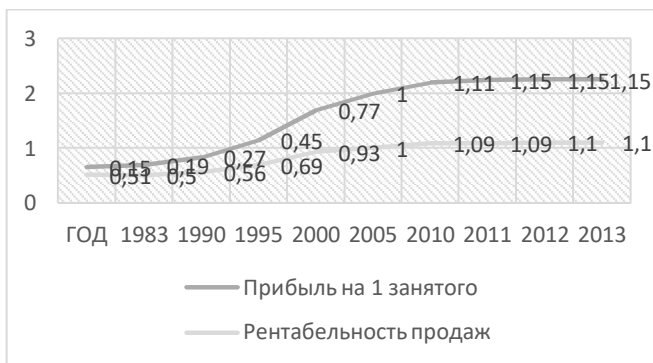


Рисунок 3. Показатели эффективности аэрокосмической промышленности США с 1983 по 2014 года

При рассмотрении прибыли в расчете на одного занятого эластичность пророста продукции гражданской продукции в общем объеме продаж в аэрокосмической промышленности увеличивалась. Однако с 2010 года, при наступлении экономического кризиса в стране, увеличение темпов прироста прибыли в расчете на одного занятого было ниже. Но несмотря на это, коэффициент эластичности был постоянно положительным.

Следовательно, увеличение доли гражданской продукции в объеме продаж продукции аэрокосмической промышленности содействует росту показателей эффективности.

Что же касается Китая, то руководство начало кардинальный пересмотр развития военно-промышленных комплексов еще с 1979 года. На тот период времени, в стране работало около 2000 предприятий ВПК, на которых работало миллионы работников. Для реформирования и управления ВПК страны была создана комиссия по науке, технологии и промышленности в интересах обороны. Почти сразу структура всех

ВПК страны была подвергнута радикальным изменениям. Министерства, которые ранее были поделены на 7 секретных «номерных министерств», учредили торгово-промышленные корпорации, через которые они должны были развивать торговлю продукции. За пару десятков лет реформирования китайской армии на базе существующих структур была создана предпринимательская империя, которая захватила наиболее «лакомые» виды бизнеса. Число армейских торговых и производственных предприятий достигло несколько десятков тысяч. В следствии этого, Китай накопил хороший промышленный и финансовый капитал. Такая активная деятельность армии КНР начала мешать росту ее боеспособности. Достаточно большой накопленный капитал дал возможность стране отказаться от коммерческой деятельности армии. В июле 1998 года ЦК КПК было принято решение о прекращении всех форм коммерческой деятельности НОАК. После чего, началась реорганизация армии Китая и его ВПК. [11]

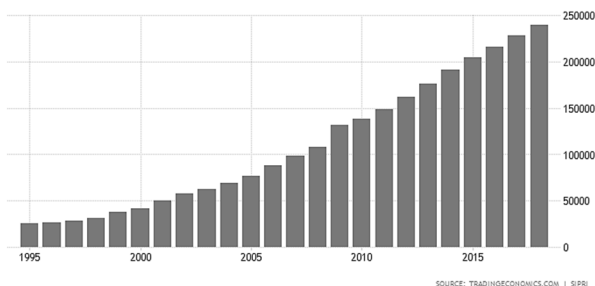


Рисунок 4. Военные расходы Китая

Уже с 2000 года уже начался прирост военных расходов Китая (рис.4). Благодаря накопленному финансовому капиталу страны, Китай начал развивать промышленность в обоих направлениях.

Новая система военного законодательства предусматривала создание 11 ориентированных на рынок крупных объединений китайской оборонной промышленности:

- корпорация ядерной промышленности;
- корпорация по строительству объектов ядерной промышленности;
- первая корпорация авиационной промышленности;
- вторая корпорация авиационной промышленности;
- северная промышленная корпорация;
- южная промышленная корпорация;

- корпорация судостроительной промышленности;
- корпорация тяжёлого судостроения;
- корпорация аэрокосмической науки и техники;
- корпорация аэрокосмической науки и промышленности;
- корпорация электронной науки и техники.

Уже в 2002 году ВПК Китая стал рентабельным, а к 2004 году акции 39 предприятий котировались на китайских фондовых биржах. Таким образом к началу 2000-х годов в валовой продукции ОПК Китая доля гражданской продукции достигла 80%.

При рассмотрении 2-х аэрокосмических корпораций можно убедиться в правильности принятых решений по реформации экономики Китая. На базе этих корпораций Китай смог реализовать все запланированные научные и прикладные программы, которые позволили создать хорошую базу коммерческого использования космоса. В 2014 году частные компании смогли получить разрешения о возможности проводить исследования и осуществлять запуск космических стартапов. [3] Таким образом появилась возможность инвестирования частного капитала в компании ВПК, что дало возможность предприятиям ВПК реализовывать свои технологии на рынках гражданского потребления.

Такая политика государства по стимулированию частной инициативы в сфере небольших коммерческих пусков заполняют нишу гражданских исследований. Привлечение и стимулирование частного сектора активно используется и продвигается в космические услуги стран-участниц Инициативы Пояса и Пути.

Также благодаря правильно разработанной политике, в промышленных отраслях Китая прослеживается значительный рост заработной платы работников, тем самым способствуя развитию экономики страны (рис. 5).

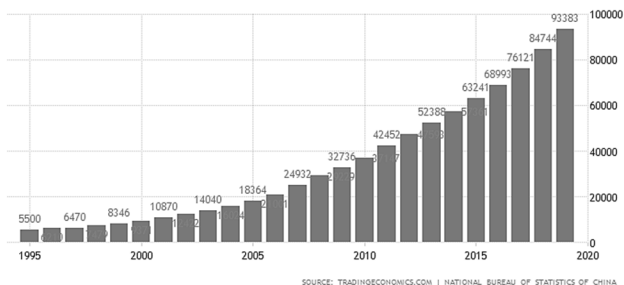


Рисунок 5. Заработная плата в промышленности Китая

Подводя итоги анализа опыта проведения конверсии в США и Китае, можно сделать вывод, что для успешной реализации программ конверсии необходим системный подход развития государства и общества.

По опыту США и Китая можно судить, что для разработки программ диверсификации ОПК были созданы группы с привлечением министров, ведомств, а также предприятий промышленности. Предприятия и местные органы работали в связки, на них приходилась практическая работа. Правительство проводило координацию законодательными актами, путем привлечения частного и иностранного капитала, использования двойных технологий, применения различных методов ценообразования и т. д. Следовательно, для успешной конверсии необходимо не только финансирование, а также время и доверие к бизнесу.

Если рассматривать современную ситуацию предприятий ОПК, то мы сразу же видим трудности освоения рынка гражданской продукции. Оборонные предприятия выпускают достаточно специфическую продукцию, необходимую для нужд Минобороны. В такой ситуации коммерческие риски отсутствуют, есть гарантия возмещения всех издержек и даже получения прибыли. Конкуренция предприятий ОПК с другими организациями очень сложна из-за высоких накладных расходов, наличия дорогостоящего оборудования, высоких основных фондов и отсутствия коммерчески ориентированных специалистов.

В настоящее время, возобновлено создание вертикально-интегрированных холдингов, но законодательные акты, регламентирующие порядок лицензирования, сертификации, привлечения частного капитала не позволяют увеличить приток инвестиций в работу предприятий ОПК. Для выхода на рынок гражданской продукции, а также для экспорта, ничего не остается, как провести конверсию и диверсификацию производства. Предприятиям ОПК остается определиться с направлением освоения бизнеса:

1. Сознание продукта «ноу-хау»;
2. Приобретение компаний с уже имеющимися перспективными технологиями или слияние с ней;
3. Приобретение лицензий на определенные технологии, с которыми предприятия ОПК будут работать на имеющихся производственных мощностях.

Все предприятия ОПК имеют хорошую научную базу, которая дает преимущества перед другими компаниями для разработки новой высокотехнологичной продукции «гражданского» назначения. А имеющаяся производственная база позволяет минимизировать издержки

предприятий. Конечно, при определении направления развития «гражданского» бизнеса ОПК необходимо провести комплексный анализ своих активов, что позволит выявить необходимые резервы и необходимые технологии для включения их в производственный процесс при освоении и выпуске новой номенклатуры продукции [5].

Не мало важным для предприятия окажутся и специалисты, которые могут анализировать гражданский рынок, его тенденции, развитие. Для многих предприятий ОПК при разработке таких проектов окажется необходимым создать независимые подразделения, которые смогли бы заниматься высокорискованными проектами. Финансирование таких подразделений будет осуществляться не только из собственных средств предприятия, но и с привлечением частного капитала. Для ускорения сроков разработки проекта и определения затрат, обычно создаются рабочие группы с двойным подчинением: административное – руководителю предприятия и функциональное – руководителю проекта. Такие группы специалистов дают не только возможность предприятиям ОПК оставаться на плаву рынках коммерции, но и преобразовываться в дочерние компании [2].

Предложенное направление развития бизнеса снижает риски и дает возможность ускорить освоение ниш гражданского рынка. Однако, при дальнейшем развитии дочерних предприятий может развиваться конфликт интересов, а приоритетным направлением материнской компании все также будет оставаться выполнение Гособоронзаказа. Поэтому дочерняя компания может оказаться заложником загрузки производственных мощностей материнской компании, что ведет к срыву выполнения своих обязательств перед потребителями.

Снизить степень зависимости от материнской можно путем привлечения других компаний с частичной передачей своего имущества. Такие решения предоставляют предприятиям потенциал иметь свои собственные активы и имущество, а это дает возможность принимать решения в сторону ведения бизнеса. Дочерняя компания, созданная на базе предприятия ОПК, позволяет привлечь инициативные кадры к управлению и создать хорошую базу для реформирования промышленности, что создает конкурентные возможности на рынках потребителя.

Для экономики страны создание дочерних компаний на базе предприятий ОПК, которые имеют развитую базу научно-производственного потенциала, имеет положительное влияние. Так как данное мероприятие позволяет ускорить создание предприятий среднего и малого бизнеса, которые уже адаптировались к рыночным условиям ведения дел.

Возвращаясь к вопросу перехода к гражданскому производству на оборонных предприятиях в Российской Федерации, оценим положение дел, которое сейчас происходит в стране.

Финансирование оборонной продукции с 1995 по 1997 года было сокращено (рис.6). В результате этого объемы выпуска продукции предприятиями ОПК упали в 5 раз (по оборонной продукции снизился в 7 раз, гражданской в 3 раза). Однако, уже с 2000 года при увеличении финансирования военной продукции объемы начали увеличиваться почти в 5 раз, а в 2017 году по отношению к 2010 года в 2 раза. Выпуск оборонной продукции увеличился в 2014 г. на 38,2%, а гражданской продукции - на 9% относительно 2010 г.

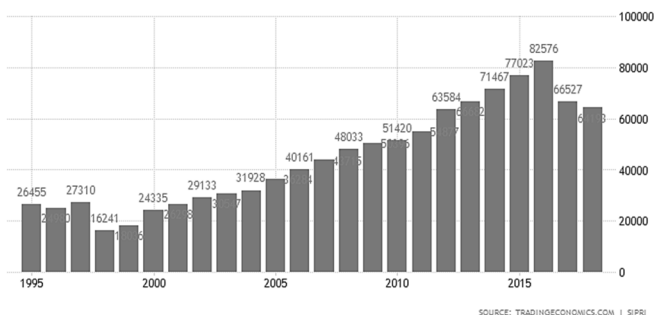


Рисунок 6. Военные расходы России (млн.руб.)

Выпуск продукции в отраслях ОПК России в период с 2001 по 2016 годам возрос в следующих отраслях: авиационной промышленности в 4 раза; ракетно-космической промышленности - в 5 раз; промышленности обычных вооружений - в 2 раза; боеприпасов и спецхимии - в 2 раза; судостроительной промышленности - в 4 раза; радиоэлектронной промышленности - в 8 раз.

По данным МИНПРОМТОГРА доля «гражданской» продукции на предприятиях ОПК снизилось к 2010 году на 30% (в авиационной промышленности доля продукции «гражданского» назначения составила 19%, в промышленности обычных вооружений – 30%, боеприпасов и спецхимии – 42%, судостроительной промышленности – 15%, радиоэлектронной промышленности - 13%).

Рентабельность продаж предприятий ОПК в 2014 году составляла: в авиационной промышленности - 4%; в промышленности обычных вооружений - 0,2%; боеприпасов и спецхимии - 7%, судостроительной промышленности - 3%, радиоэлектронной промышленности - 7%.

В 2016 году рентабельность продаж крупных предприятий снизилась в отраслях авиационной и судостроительной промышленности, при этом прирост рентабельности продаж был присущ только для крупных предприятий промышленности боеприпасов и спецхимии, ракетно-космической и радиоэлектронной промышленности.

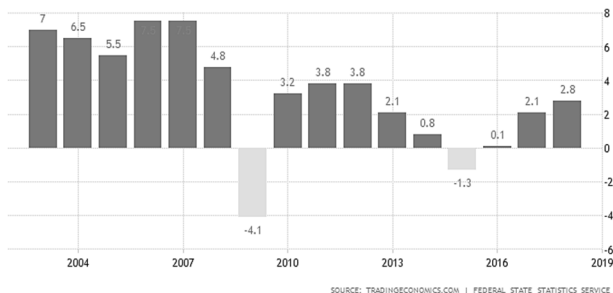


Рисунок 7. Производительность труда промышленных предприятий России (единицы измерения)

Однако, рассматривая производительность труда промышленных предприятий России (рис. 7), видно, что при снижении выпуска продукции был колоссальный спад производительности труда в 2008 году. И только с начала 2010 года, при финансировании военной продукции, рентабельность промышленности начала приходить в себя.

Проводя анализ представленных данных, можно сделать выводы, что при увеличении выпуска продукции производства ОПК России было сокращение доли выпуска «гражданской» продукции. В отрасли промышленности обычных вооружений был наибольший рост доли продукции гражданского назначения. Постепенно возрастала доля «гражданской» продукции в отраслях ракетно-космической промышленности и авиационной. Итогом наблюдений можно отметить, что диверсификация производства, а также его конверсия, на предприятиях ОПК в таких странах, как США и Китай, создавалась с редактированием законодательных актов, в соответствии с принятой политикой и экономическими условиями страны.

Успехом перехода от военного бизнеса были вовремя принятые реформы. Опыт данных стран показывает, что многочисленные предприятия ОПК могут реализовать диверсификацию производства, и тем самым, провести конверсию при системном подходе. Данный подход должен учитывать интересы не только развития государства, но и развития самого общества. Подход Китая к привлечению частных

инвестиций в предприятия ОПК дает не только возможность создать малые и средние предприятия, которые стимулирует освоение и выпуск продукции на внутренний и внешний гражданский рынок, но и улучшить экономическую атмосферу страны. Что же касается предприятий ОПК в России, то после Великой Отечественной Войны программа по переходу от военного производства к гражданскому была более успешна. На тот период политика страны позволяла обеспечить предприятия необходимыми ресурсами для создания и выпуска гражданской продукции. В настоящее время, предприятиям ОПК в России предстоит проделать большой путь по переходу от оборонных заказов к выпуску конкурентоспособной гражданской продукции. Послание Президента РФ В.В. Путина ставит задачу перед ОПК довести долю «гражданской» продукции до 30% от общего объема выпуска. Однако, монополизм предприятий, несовершенство законодательной базы, отсутствие малого и среднего бизнеса не дает возможности частного капитала и инициатив войти в сектор предприятий ОПК. Возможно, для ускорения перехода можно предложить ввести предприятиям ОПК квоты около 5% и оставлять 20-25% прибыли для обеспечения перехода от оборонных заказов. Также можно рассмотреть возможность создания на основе научно-производственной базы ОПК дочерних компаний, ориентированных на выпуск гражданской продукции. Таким образом, появится конкурентная среда для привлечения частных инвестиций. А создание малых и средних предприятий приведет к росту ВВП страны и экономическому развитию потенциала страны.

Список литературы:

1. Федеральный закон «О государственном оборонном заказе» от 29.12.2012 №275-ФЗ.
2. Большаков З.А. Основные тенденции развития военно-промышленных корпораций США в 1990-х годах. 2008.
3. Бочков Д. Браюе-Х по-китайски: как КНР вступает в космическую гонку за космос. М. : Поиск, 2018.
4. Волынец А. Конверсия по-китайски» // Военное обозрение. Вооружение ВПК. 2014.
5. Путин В.В. Послание Президента РФ Федеральному Собранию // Рос. газ. 2014. № 655.
6. Рябошапка В.А., Вторушин В.А. О конверсии военной промышленности в США // Военная мысль. 1991. № 6.
7. Совещание по вопросам диверсификации производства продукции гражданского назначения организациями ОПК, январь 2018 г (<http://kremlin.ru/events/president/news/56699>).

8. Совещание по вопросам использования потенциала ОПК в производстве высокотехнологичной продукции гражданского назначения, октябрь 2016 г (<http://kremlin.ru/events/president/news/52852>).
9. Терентьев Д. Россия вне конкуренции // Аргументы недели. 2018. № 19 (620).
10. Диверсификация ОПК: как побеждать на гражданских рынках : докл. экспертного совета Председателя коллегии Военно-промышленной комиссии РФ [подготовлен для V Междунар. форума технологич. развития «Технопром»] / О.Д. Розмирович, Б.В. Манченко, А.Г. Механик и др. Новосибирск, 2017.
11. Конверсия ОПК: опыт Китая // Арсенал Отечества. 2017. № 4 (30).

6. ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

QR-КОДЫ: ПРЕИМУЩЕСТВА И ПРОБЛЕМЫ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ. СИТУАЦИЯ В РОССИИ

Лакиза Михаил Андреевич

студент,

*Российская академия народного хозяйства
и государственной службы
при Президенте Российской Федерации,
РФ, г. Москва*

QR CODES: ADVANTAGES AND PROBLEMS OF THEIR USE. SITUATION IN RUSSIA

Mikhail Lakiza

Student,

*The Russian Presidential Academy
of National Economy And Public Administration,
Russia, Moscow*

Аннотация. Актуальность. Использование QR-кодов очень удобно как для людей – быстрота и простота использования, так и для бизнеса – канал продвижения, удобство. При этом данное направление уже успешно развилось в Китае, и развивается в России.

Abstract. Using QR codes is very convenient for both people – speed and ease of use, and for business-a promotion channel, convenience. At the same time, this direction has already successfully developed in China, and is developing in Russia.

Ключевые слова: QR-код; технологии; цифровизация.

Keywords: QR code; technology; digitalization

QR-код – двумерный штрих-код, содержащий в себе разные сведения. Расшифровать данную аббревиатура можно как быстрый отклик – “Quick Response”. Это и указывает на быстроту распознавания

и преобразования информации, содержащейся в коде. Путем считывания кода со смартфона можно моментально получить содержащуюся в нем информацию, например, о товаре.

QR-код представляется в виде черных квадратов, которые расположены в квадратной сетке на белом фоне. Этот код можно просканировать благодаря специальному устройству и программному обеспечению – камере телефона, и получить закодированные данные.

Максимально количество символов, которое может содержать в себе QR-код составляет:

- Цифры – 7089;
- Цифры и буквы (включая кириллицу) – 4296;
- Двоичный код – 2953 байт;
- Иероглифы – 1817.

Если рассмотреть историческую сторону вопроса, то QR-код был разработан в Японии в 1994 году. Разработала его компания Denso-Wave для кодирования разнообразной служебной информации. Компания пришла к разработке QR-кода во-многом из-за того, что объема информации, содержащейся в штрих-коде, популярном в то время, стало не хватать.

Первоначально он использовался в интересах промышленности Японии. Основной сферой применения была маркировка различных деталей и запасных частей при транспортировке. Спустя время, достаточно длительное, использование QR-кодов расширилось на другие сферы человеческой жизнедеятельности и сейчас очень популярно.

Во-многом это связано с удобностью их использования. Прежде всего это связано со следующими факторами:

- можно закодировать достаточно большое количество информации;
- простота в использовании. Необходимо навести камеру телефона, и информация будет считана. Нет необходимости вручную вводить некоторые данные, боясь совершить опечатку;
- QR-код имеет алгоритм для корректировки ошибок, позволяя считывать коды, которые имеют определенные повреждения (затерты) или были сканированы в движении (при сканировании рекламы во время езды на автомобиле);
- наличие широкого ассортимента приложений, которые помогают создать собственный QR-код.

Наш темп жизни с каждым годом становится все быстрее, и возникает необходимость, чтобы рутинные действия были просты в использовании и занимали как можно меньше времени. QR-код

отвечает этим требованиям, что позволяет ему быть полезным для многих сфер.

Основные сферы применения:

- производство;
- логистика;
- складирование;
- управление запасами;
- торговля;
- транспорт;
- здравоохранение;
- маркетинг и реклама.

Сейчас QR-коды получили широкое распространение в основном в странах Азии, где он и был создан. При этом развивается в Странах Европы и Северной Америки.

Далее хотелось бы рассмотреть международный опыт на примере лидера по развитию данного направления – Китая.

Самой распространенной схемой проведения платежей, которая основана на использовании QR-кодов, является использование решений WeChat Pay (платежная система для проведения платежей с помощью мессенджера WeChat, принадлежащая Tencent) и Alipay (одна из крупнейших платежных систем, которая входит в Alibaba Group). Около трети всех мобильных платежей и переводов совершается при помощи QR-кодов.

Столь широкое распространение они получили благодаря мессенджеру WeChat, появившемуся в 2011 году. У этого приложения был один очень важный нюанс – у всех пользователей был уникальный QR-код и встроенный сканер по считыванию кодов. Данное приложение очень популярно в Китае, соответственно люди част использовали сканер и коды, и это вошло в привычку, что впоследствии привело к более широкому распространению и использованию в повседневной жизни.

Сейчас WeChat уже не просто мессенджер, а целая экосистема, которая включает в себя платежную платформу, социальную сеть, среду для разработки продвижения игр и сервисов.

В Китае огромную роль играет электронная коммерция. WeChat мы можем назвать невероятно сильным инструментом маркетинга и монетизации своей деятельности со стороны различных организаций. В середине 2012 года у каждого бренда появился свой публичный аккаунт с уникальным QR-кодом. В этот же момент началась тенденция по замене ссылок QR-кодами. Это позволило сформировать привычку у наиболее активной и платежеспособной части населения.

По данным на конец 2017 года аудитория мессенджера составила около 1 млрд пользователей – с 2012 года рост более чем в 5 раз.

Также хотелось бы затронуть и то, что по некоторым данным правительство Китая рассматривает возможность интеграции QR-кодов в официальные документы, а именно в паспорт, свидетельство о рождении, автомобильные права. Что придаст еще более сильный импульс в развитии QR-кодов [1].

Но при всем удобстве и распространенности QR-кодов существуют некоторые проблемы в их использовании. Например, проблема фальсификации. Ярким примером является ситуация с компанией Mobike – популярный сервис совместного использования велосипедов. Нарисованный на велосипеде QR-код сканировался для внесения депозита и оплаты аренды. Злоумышленники наклеивали поддельные QR-коды на велосипеды и человек переводил деньги, а именно 43\$, им, а не компании. Одним из немногих способов идентификации кодов является установка специализированного программного обеспечения.

Далее хотелось бы рассмотреть ситуацию в России. О технологии оплаты с помощью QR-кодов знает достаточно много россиян, но пока широко не используется.

- Россияне знакомы с технологией оплаты через QR-код.

При демонстрации примера QR-кода 78% россиян сказали, что знают эту разновидность штрихкодов. Более осведомленные группы – молодежь (18-34 года) и жители крупных городов. Менее осведомлены представители старшей возрастной группы и жители малых населенных пунктов.

- Россияне пока редко расплачиваются по QR-кодам: только каждый четвертый (24%) когда-либо имел такой опыт.

Портрет пользователя QR-кодами для оплаты: мужчина, представитель молодого поколения (18-34 года), житель крупного города. 76% россиян никогда не пользовались QR-кодами для оплаты.

- Сегодня QR-код не воспринимается россиянами как удобный способ оплаты.

Лидирующий способ оплаты по удобству – карта с бесконтактной оплатой.

- Россияне проявляют интерес к оплате через QR-коды и большинство (84%) хотят попробовать платить через них.

53% будут это делать выборочно, только в знакомых или крупных торговых точках, а 31% везде, где это возможно. 16% не станут пользоваться этой технологией (чаще всего такой позиции придерживаются представители старшего поколения).

- Россияне, оплачивающие покупки бесконтактно картой или смартфоном, с большей вероятностью будут пользоваться QR-кодами как способом оплаты везде, где это возможно.

Среди тех, кто пользуются наличными, расплачиваться по QR-кодам готовы 24%. Те, кто использует банковские карты, готовы использовать QR-коды чаще (29-30%), а те, кто привык платить бесконтактно со смартфона – еще чаще (43%). [2]

Исходя из этих данных, мы можем сделать вывод, что население знает о QR-коде, но при этом использует его в своей жизни не так часто. Работа по развитию данной технологии ведется, и, возможно, через некоторое время будет виден прогресс в использовании QR-кодов населением, так как это достаточно удобно, как мы выяснили, и для покупателей, и для продавцов.

Список литературы:

1. [Электронный ресурс] https://cbr.ru/Content/Document/File/36011/rev_qr.pdf.
2. [Электронный ресурс] <https://nafi.ru/analytics/bolshinstvo-rossiyan-gotovy-oplachivat-pokupki-po-qr-kodam/>.

**НАУЧНЫЙ ФОРУМ:
ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ**

*Сборник статей по материалам XLV международной
научно-практической конференции*

№ 12 (45)
Декабрь 2020 г.

В авторской редакции

Подписано в печать 17.12.20. Формат бумаги 60x84/16.
Бумага офсет №1. Гарнитура Times. Печать цифровая.
Усл. печ. л. 5,38. Тираж 550 экз.

Издательство «МЦНО»
123098, г. Москва, ул. Маршала Василевского, дом 5, корпус 1, к. 74
E-mail: economy@nauchforum.ru

Отпечатано в полном соответствии с качеством предоставленного
оригинал-макета в типографии «Allprint»
630004, г. Новосибирск, Вокзальная магистраль, 3



**НАУЧНЫЙ
ФОРУМ**
nauchforum.ru