
**КОМРАТСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ**

**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
ФАКУЛЬТЕТ**

**НАУЧНО-
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ЦЕНТР «ПРОГРЕСС»**



**IV МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОНКУРС
СТУДЕНЧЕСКИХ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ
РАБОТ ПО ЭКОНОМИКЕ**

ТОМ I

Сборник статей

КОМРАТ, 2022

IV Международный конкурс студенческих научно-исследовательских работ по экономике

УДК: 082:378(478-21)

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР:

Дудогло Татьяна, доктор экономических наук, конференциар-университар КГУ.

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

- **Арикова Любовь**, доктор экономических наук КГУ;
- **Батищев Руслан**, доктор экономических наук, конференциар-университар КГУ;
- **Гарчева Жанна**, зав. библиотекой КГУ;
- **Генова Светлана**, доктор экономических наук, конференциар-университар КГУ;
- **Добреско Анастасия**, магистр экономики КГУ;
- **Дудогло Татьяна**, доктор экономических наук, конференциар-университар КГУ;
- **Кара Мария**, доктор экономических наук, конференциар-университар КГУ;
- **Карabet Мария**, доктор экономических наук, конференциар-университар КГУ;
- **Колесников Максим**, технический редактор КГУ;
- **Кураксина Светлана**, доктор экономических наук, конференциар-университар КГУ;
- **Пармакли Дмитрий**, доктор хабилитат экономических наук, профессор КГУ
- **Свириденко Лидия**, магистр экономики КГУ;
- **Тодорич Людмила**, доктор экономических наук, конференциар-университар КГУ;
- **Яниогло Алина**, доктор экономических наук, Национальный институт экономических исследований Республики Молдова.

ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ КОМИТЕТ:

- **Бахчиванжи Людмила**, к.э.н., доцент, Одесская национальная академия пищевых технологий (Украина);
 - **Булатова Елена**, доктор экономических наук, профессор, Мариупольский гос. университет (Украина);
 - **Великова Татьяна**, д. п.н. конференциар-университар КГУ
 - **Ганин Дмитрий**, к.э.н., доцент, Нижегородский гос. инженерно-экономический университет (Россия);
 - **Грибов Андрей**, к.э.н., доцент, Гродненский гос. аграрный университет, (Белоруссия);
 - **Грудкина Татьяна**, к.э.н., доцент, Орловский гос. аграрный университет им. Н.В. Парахина (Россия);
 - **Дудогло Татьяна**, доктор экономических наук, конференциар-университар, Комратский государственный университет;
 - **Катан Петр**, доктор хабилитат экономических наук, профессор Европейский университет в Молдове;
 - **Корженевская Наталья**, доктор экономических наук, профессор, Подольский государственный аграрно-технический университет (Украина);
 - **Кураксина Светлана**, доктор экономических наук, конференциар-университар, Комратский государственный университет;
-

IV Международный конкурс студенческих научно-исследовательских работ по экономике

- **Матвейчук Людмила**, д.н.г.у, профессор Каменец-Подольский национальный университет имени Ивана Огиенка (Украина);
- **Метиль Татьяна**, к.э.н., доцент, Измаильский гос. гуманитарный университет (Украина);
- **Навдаева Светлана**, к.э.н., доцент, Нижегородская гос. Сельскохозяйственная академия (Россия)
- **Попиль Геннадий**, магистр педагогических наук, Комратский государственный университет;
- **Солкан Анжела**, доктор экономических наук, конференциар-университар, Молдавская Экономическая Академия;
- **Ткач Каролина**, доктор экономических наук, конференциар-университар, Бельцкий государственный университет им. Алеко Руссо;
- **Тодорич Людмила**, доктор экономических наук, конференциар-университар, Комратский государственный университет.

Сборник содержит материалы IV Международного конкурса студенческих научно-исследовательских работ по экономике, проводимого Научно-Исследовательским Центром «Прогресс» при Комратском государственном университете.

Публикации охватывают широкий круг актуальных вопросов экономики, которые проводятся в восьми секциях:

Секция 1. Экономика и менеджмент

Секция 2. Концепция развития экономики сельского хозяйства и АПК региона

Секция 3. Социально-экономическая политика государства

Секция 4. Маркетинг и логистика

Секция 5. Бухгалтерский учет, анализ и аудит

Секция 6. Инвестиционная и инновационная деятельность

Секция 7. Финансы, банки и налогообложение

Секция 8. Информатика и математика в образовании и бизнесе

IV международный конкурс студенческих научно-исследовательских работ по экономике / гл. ред.: Дудогло Татьяна; ред. коллегия: Пармакли Дмитрий, Кураксина Светлана, Тодорич Людмила и др. – Комрат: Комратский Государственный университет, Научно-исследовательский Центр «Прогресс» 2022, (Tipogr. «Centrogafic»). Antetit.: Комрат. Гос. ун-т., Н.-и. центр «Прогресс». – Texte: lb.rom., rusă., engl., - Bibliogr. la sfârșitul art. - 10 ex.

ISBN 978-9975-83-055-3

082:378(478-21)

S 85

Публикации в сборнике носят аналитический, информационный или справочный характер. За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы публикаций. Мнение редакционной коллегии может не совпадать с мнением авторов. При перепечатке ссылка на материалы конференции обязательна. Издание охраняется Законом РМ об авторском праве. Любое воспроизведение материалов, размещенных в сборнике, как на бумажном носителе, так и в виде ксерокопирования, сканирования и размещение в Интернете без согласия издателя, запрещается.

© Комратский государственный университет

© Научно-исследовательский Центр «Прогресс»

СОДЕРЖАНИЕ

СЕКЦИЯ ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ	8
Mykola Shabelnyk ASSESSMENT OF THE RISKS OF THE EXTERNAL ECONOMIC SECURITY OF THE NATIONAL ECONOMY UNDER CURRENT CONDITIONS	8
Posadowska Zofia NEW TECHNOLOGIES IN TECHNICAL AND ECONOMIC EDUCATION OF STUDENTS	13
Shevchuk Oleksandra EVALUATION OF TNC ACTIVITIES IN THE UKRAINIAN MARKETS	16
Sokirna Kateryna FEATURES OF ORGANIZATIONAL AND MANAGERIAL INNOVATIONS AND TOOLS FOR THEIR IMPLEMENTATION IN THE ENTERPRISE	22
Zinchenko Anastasia, Matusevych Yaroslav IMPLEMENTATION OF THE PROGRAM OF WASTE MAPPING AS DEVELOPMENT OF THE CIRCULAR ECONOMY	27
Авдеев Михаил ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ВНЕДРЕНИЯ КОМПЛЕКСНОЙ СИСТЕМЫ МОНИТОРИНГА И ДИАГНОСТИКА СИЛОВЫХ ТРАНСФОРМАТОРОВ ДЛЯ ПОДСТАНЦИИ 35/10 КВ	32
Беловинцева Дарья ВЛИЯНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ НА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ	48
Болотский Иван ЭФФЕКТИВНАЯ СИСТЕМА МОТИВАЦИИ: ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ, НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ	51
Бурханова Алия СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА НАО ЗАПАДНО-КАЗАХСТАНСКИЙ АГРАРНО-ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. ЖАНГИР ХАНА	56
Варбан Елена ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПЕРСОНАЛА КАК ВАЖНЕЙШИЙ ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	61
Владиченко Иван НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА УКРАИНСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ	66

**IV Международный конкурс студенческих научно-исследовательских
работ по экономике**

Власюк Андрей КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННОМ СЕКТОРЕ	71
Герчу Елена ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕДРЕНИЯ БИРЮЗОВОЙ ПАРАДИГМЫ ПРЕДПРИЯТИЯМИ В АТО ГАГАУЗИЯ	75
Димитрогло Алина, Николаева Эвелина ВЛИЯНИЕ ИНФЛЯЦИИ НА ЭКОНОМИКУ РЕСПУБЛИКИ МОЛДОВА В 2020-2022 гг.	80
Дони Елена ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ НА ПРЕДПРИЯТИИ SA «VINURI DE COMRAT»	84
Дудогло Николай ПРОБЛЕМА ГОЛОДА - ГЛОБАЛЬНАЯ ПРОБЛЕМА ЧЕЛОВЕЧЕСТВА	90
Зинчук Юлия ФОРМИРОВАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КАЧЕСТВ ЛИДЕРА ДЛЯ РАБОТЫ В СФЕРЕ ПУБЛИЧНОЙ ВЛАСТИ	93
Зинькевич Мария ИССЛЕДОВАНИЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	99
Кихайогло Елена, Герчу Елена ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КОРПОРАТИВНЫМИ ФОРМАМИ БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКИ МОЛДОВА	103
Ковалёва Мария СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В ТУРИЗМЕ	110
Кузнецова Олеся, Карамит Марианна АНАЛИЗ ИМПОРТА РЕСПУБЛИКИ МОЛДОВА ИЗ СТРАН СНГ ПО СТРАНАМ И ГРУППАМ ТОВАРОВ	113
Ларина Ксения АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ ВОЗОБНОВЛЯЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ ЭНЕРГИИ В СТРАНАХ ЕС	118
Летягина Марина ПРИМЕНЕНИЕ LEAN-ТЕХНОЛОГИЙ В УПРАВЛЕНИИ ОРГАНИЗАЦИЕЙ	124

**IV Международный конкурс студенческих научно-исследовательских
работ по экономике**

Мегуш Кристина НЕОБХОДИМОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА НА МОЛДАВСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ	128
Митиогло Александр ВЛИЯНИЕ РИСКОВ НА ЭКОНОМИКУ РЕСПУБЛИКИ МОЛДОВА В 2020-2022 ГГ.	134
Мокану Александра СТРАНЫ ВЫШЕГРАДСКОЙ ГРУППЫ – НОВЫЙ СУБРЕГИОН ЕВРОПЕЙСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ	138
Острикова Янина ПРИНЯТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ	144
Патраман Ирина, Комур Анна АНАЛИЗ ОБЪЕМОВ ИМПОРТА И ЭКСПОРТА РЕСПУБЛИКИ МОЛДОВА СО СТРАНАМИ ЕС	151
Порческо-Гозун Даниил ГЛОБАЛЬНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ	155
Ранета Татьяна ИНТЕГРИРОВАНИЕ ПРИНЦИПОВ ДЕМИНГА В ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПРОЦЕСС IT КОМПАНИИ РЕСПУБЛИКИ МОЛДОВА	158
Ранета Татьяна СПЕЦИФИКА РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА В IT КОМПАНИЯХ РЕСПУБЛИКИ МОЛДОВА	162
Ризова Анна ВАЛОВЫЙ ВНУТРЕННИЙ ПРОДУКТ – КАК ОСНОВНОЙ ПОКАЗАТЕЛЬ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ	167
Себов Геннадий РИСКИ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ МОЛДОВА	170
Смык Юлия ПРОЕКТНО-ОРИЕНТИРОВАННЫЙ ПОДХОД В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ	173
Тихоненко Татьяна ПРОБЛЕМЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ И МЕТОДОЛОГИИ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ КАК КЛЮЧЕВОГО ФАКТОРА ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ	178

**IV Международный конкурс студенческих научно-исследовательских
работ по экономике**

Томникова О. Ф. ПРИМЕНЕНИЕ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА ДЛЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕНЕДЖМЕНТА НА ПРЕДПРИЯТИИ ИП «INKOR-URALSK»	185
Тучинская Александра ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ПРОЕКТА САЛОНА КРАСОТЫ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ COVID-19	190
Чекан Татьяна, Чекан Ирина ВЛИЯНИЕ БЕЗРАБОТИЦЫ НА ЭКОНОМИКУ СТРАНЫ	197
Чувальская Наталья ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ МЕТОДОМ ЭКСТРАПОЛЯЦИИ	203
Юзвенко Олег, Войталюк Юлия ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ РАЗРАБОТКИ ТУРИСТИЧЕСКИХ ТУРОВ	207
СЕКЦИЯ КОНЦЕПЦИЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА И АПК РЕГИОНА	
Chirilenco Aculina ANALIZA FACTORILOR DE INFLUENȚĂ ASUPRA SECTORULUI AGRO-ALIMENTAR DIN REPUBLICA MOLDOVA	213
Афанасьев Сергей ОЦЕНКА УРОВНЯ РАЗВИТИЯ ЗЕРНОВОГО ХОЗЯЙСТВА НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ	218
Влайков Захарий ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СРЕДНЕГОДОВЫХ СКОЛЬЗЯЩИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	222
Дукенова Гаухар КОНЦЕПЦИЯ КОМБИНИРОВАННОЙ ТЕХНОЛОГИИ ВЫРАЩИВАНИЯ РЫБ	225
Жук Вадим ПОТРЕБЛЕНИЕ И ПРОИЗВОДСТВО МЯСА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	232
Завадский Никита ОЦЕНКА ЦЕЛЕВОГО ПОКАЗАТЕЛЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА ОТ ВЫРУЧКИ	236

Макарова Анастасия

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МОЛОЧНОГО СКОТОВОДСТВА И НАПРАВЛЕНИЯ
ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЕГО
СУБЪЕКТОВ

241

Николаев Дмитрий, Костин Махсун

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО
ХОЗЯЙСТВА В УКРАИНЕ

246

Порческо-Гозун Нина

ЗЕМЕЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ АТО ГАГАУЗИЯ: ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОГО
ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

251

Розар Маргарита

ПЕРСПЕКТИВНАЯ ПРОГРАММА РАЗВИТИЯ РУП «УЧХОЗ БГСХА» ГОРЕЦКОГО
РАЙОНА

254

Смирнов Александр, Ловчикова София

РОСТ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА КАК КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ
АГРАРНОЙ ЭКОНОМИКИ

262

Яшкина Анастасия

РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ
РЕСУРСОВ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

267

**СЕКЦИЯ
ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ**

UDC 339.9

**ASSESSMENT OF THE RISKS OF THE EXTERNAL ECONOMIC SECURITY OF
THE NATIONAL ECONOMY UNDER CURRENT CONDITIONS**

Mykola Shabelnyk

Mariupol State University

Kyiv, Ukraine, shabelnik3@gmail.com

Marena Tatyana, PhD in Economics

Mariupol State University

Kyiv, Ukraine, t.marena@mdu.in.ua

In terms of globalization of the 21st century, economic crises become comprehensive, affecting all aspects and components of the economic security of national economies in general and foreign economic security, in particular. This creates threats and instability of the countries' foreign trade activities, and thereby exacerbates the need to ensure an adequate level of foreign economic security of national economies. Therefore, conducting research on the impact of crisis phenomena in the global economic sector on the foreign economic security of national economies is an urgent scientific task.

Research works of such scientists as V. Aranchiy, O. Bulatova, N. Haman, O. Dakhnova, M. Denysenko, O. Zakharova, P. Kolisnichenko, I. Penska etc. are devoted to the issues of ensuring the economic security of countries and foreign economic security.

This paper is aimed at improving the scientific and methodological approaches towards control and risk assessment of foreign economic security of national economies in current conditions.

Global economic crises are complex socio-political, socio-economic, financial and psychological phenomena that arise in terms of globalization as a result of the interaction of many factors and are characterized by structural economic shifts.

In current economic and political conditions, any national economy develops in a complex dynamic interaction of foreign economic processes, and therefore the problem of ensuring an adequate level of foreign economic security is becoming more and more urgent. Today, there are few interpretations of the category "foreign economic security" [1-5]. All of them boil down to the understanding of this concept, as the correspondence of foreign economic activity to the national interests of the state in order to minimize losses from negative factors and develop conditions for its participation in the international division of labor.

The methodological recommendations contain the main indicators for calculating the level of economic security of Ukraine [1]. But these indicators fairly broadly evaluate threats to foreign economic security during the onset of crisis phenomena. And, in crisis conditions, to the list of these indicators for assessing the level of threats to the FES, it is worth adding ostentatious unemployment, as such, which, according to Oaken's law, causes a lag in GDP growth by 2.5% when the unemployment rate increases by 1% compared to the natural level and indicates a decrease in the export index.

The addition of the unemployment rate as a FES indicator is appropriate. The dynamics of export and import are also an important component, as they indicate the level of development of foreign trade relations of the national economy, therefore, the indicator of the comparison of the growth rates of export and import is also proposed to be added to the list of indicators of threats to the FES.

In order to timely control and assess the risk of foreign economic security of national economies, the study proposes to calculate the future risk of threats to the FES. That will enable timely generation and implementation of effective mechanisms for their reduction in the present time. Therefore, in order to calculate the level of risk of the FES, it is first necessary to obtain the forecast values of the indicators.

As a method of forecasting FES indicators, it is proposed to use the Consensus forecast, which is based on the principle of calculating the median values of the indicators based on expert assessments of the relevant experts in macroeconomic analysis and forecasting.

Thus, it is proposed to include the following indicators as predictive values of foreign economic indicators for building a model of control and risk assessment of foreign economic security of national economies:

- 1) the level of openness of the economy;
- 2) export-import coverage ratio;
- 3) export and import growth rates;
- 4) the share of imports in the domestic consumption of the country;
- 5) unemployment rate.

To form a model of control and assessment of the risk of foreign economic security of national economies, we will introduce the following designations:

- *Risk_FES_pr* is an integral indicator of the forecast level of FES risk, which describes the criticality of the indicator values in conditions of economic crisis.
- *Export_pr* – forecast value of export of goods and services (million US dollars).
- *Import_pr* – forecast value of import of goods and services (million US dollars).
- *GDP_pr* – forecast value of GDP (million US dollars).
- *Internal_consumption_pr* – forecast value of internal consumption (million US dollars).
- *Exchange_rate_pr* – forecast value of the average exchange rate.
- *Unemployment_pr* – forecast value of the unemployment rate.

Next, we will consider the calculation of the forecast values of FES indicators. The integral indicator of the forecast risk level of the FES is calculated according to the following expression:

$$Risk_{FEZ_{pr}} = \sum_{k=1}^N I_{pr_k} \quad (1)$$

where I_{pr_k} is the k -th predictive assessment of the criticality of the FES indicator, which is expressed as a binary value: 0 means that the indicator has an optimal value, 1 means that the indicator does not have an optimal value.

Optimality criteria in a formalized form for forecast values of FES indicators are given in table. 1.

Table 1

Optimality criteria of forecast values of FES indicators

No	ZEB indicator	Formalization	Criterion of optimality
1	The level of openness of the economy	$I_1 = \frac{(Export_{pr} + Import_{pr}) * Exchange_rate_pr}{GDP_pr}$	$75 \leq I_1 < 90$ (2)
2	Export-import coverage ratio	$I_2 = \frac{Export_{pr}}{Import_{pr}}$	$I_2 > 0,975$ (3)

IV Международный конкурс студенческих научно-исследовательских работ по экономике

3	Export and import growth rates	$\frac{dExport_{pr}(t)}{dt} > \frac{dImport_{pr}(t)}{dt} \quad (4)$	
4	The share of imports in the domestic consumption of the country	$I_3 = \frac{Import_{pr}}{Internal_consumption_{pr} + Export_{pr} - Import_{pr}}$	$17 \leq I_3 \leq 19 \quad (5)$
5	Unemployment rate	$2\% \leq Unemployment_{Rate} \leq 5\% \quad (6)$	

Optimality criteria for indicators 1, 2 and 4 were formed on the basis of methodical recommendations [1]. The formation of optimality criteria for indicators 3 and 5 requires additional explanations.

Therefore, it is indisputable that for any national economy, the improvement of export potential is a guarantor of FES, because it increases the national income. Imports are also an important component, as their absence is detrimental to the global economic system. Therefore, for the effective development of the national economy, the export growth rate should be higher than the import growth rate, which is formalized using condition (4) for indicator 3.

According to the Milton's concept of "natural" unemployment Friedman, unemployment is considered normal at the level of 2-3%, according to the opinions of modern scientists, the normal level of unemployment is 4-5%. Considering these concepts, the optimality criterion for indicator 5 was formulated in the form of expression (6).

Practical implementation of the model of control and assessment of the risk of foreign economic security of national economies was carried out on the example of the Ukrainian economy, which is prone to the strong influence of crisis phenomena that cause a complex of threats to the FES.

To compare the risk trends of Ukraine, the integral indicator of the risk level of the FES for the period of 2018-2020 was calculated (Table 2).

Table 2

The value of FES and risk indicators for the period 2018-2020

No	FES indicator	2018		2019		2020	
		Value	Rating	Value	Rating	Value	Rating
1	The level of openness of the economy	26.97	1	23.47	1	21.47	1
2	Export-import coverage ratio	0.84	1	0.84	1	0.96	1
3	Export and import growth rates	1.15<1.31	1	1.072<1.07	1	0.96>0.82	0
4	The share of imports in the domestic consumption of the country	0.60	1	0.53	1	0.43	1
5	Unemployment rate	8.8	1	8.19	1	9.48	1
Risk _ FEZ _ pr			5		5		4

Source: calculated based on [6-7]

IV Международный конкурс студенческих научно-исследовательских работ по экономике

Based on the data in Table 2, it was concluded that the risk level of FES for Ukraine in the period of 2018-2019 is dangerously high, and in 2020 – critically high, which confirms the need to calculate the forecast level of risk of FES.

Based on the data of the Consensus forecast for 2022, the information data for calculating the risk of the FES according to three assessments – optimistic, probable and pessimistic – are provided (Table 3).

On the basis of the minimum and maximum values of the indicators, pessimistic and optimistic risk estimates are calculated, respectively, and on the basis of the median values, the probable risk assessment of the FES is calculated. For the unemployment rate indicator, the minimum value corresponds to an optimistic estimate, and the maximum value corresponds to a pessimistic estimate.

Table 3

Information data of the Consensus forecast of Ukraine for 2022

FES indicator	Min	Median	Max
GDP (billion hryvnias)	5351	5792.5	6125.9
Export (billion hryvnias)	1950	2210.1	2494
Import (billion hryvnias)	2113,8	2365.78	2685.4
Unemployment rate (%)	8.3%	9%	9.8%
Domestic consumption (billion hryvnias)	4291.96	4325.49	4438.66
Export growth rate (%)	-2%	4.5%	17.3%
Import growth rate (%)	3.8%	6.7%	10%

Source: calculated based on [6-7]

In Table 4, forecast values of FES indicators and integral risk indicator for 2022 for Ukraine according to pessimistic, probable and optimistic estimates are given.

Table 4

Forecast values of FEZ and risk indicators for 2022

No	FEZ indicator	Pessimistic assessment		Estimated estimate		Optimistic assessment	
		Value	Assessment of optimality	Value	Assessment of optimality	Value	Assessment of optimality
1	The level of openness of the economy	19.75	1	21.96	1	24.52	1
2	Export-import coverage ratio	0.92	1	0.93	1	0.93	1
3	Export and import growth rates	-2<3.8	1	4.5<6.7	1	17.3>10	0
4	The share of imports in the domestic consumption of the country	0.49	1	0.54	1	0.6	1
5	Unemployment rate	10%	1	6.7%	1	3.8%	0

IV Міжнародний конкурс студентських научно-дослідницьких робіт по економіці

<i>Risk _ FEZ _ pr</i>		5		5		3
------------------------	--	---	--	---	--	---

Source: calculated based on [6-7]

According to the data in Table 4, it can be stated that the forecast risk level of the FEZ for Ukraine according to the pessimistic and probable assessment is dangerously high, according to the optimistic assessment – high. In both cases, this means the presence of a destabilizing negative impact of crisis phenomena on the foreign economic activity of the national economy and a significant decrease in its functionality.

The level of openness of Ukraine's economy is too low, which can cause a negative trend of decreasing foreign economic ties. The export-import coverage ratio is within dangerous and unsatisfactory levels, which leads to an increase in the dependence of the national economy and a decrease in investment attractiveness. Import growth rates exceed export growth rates for the pessimistic and probabilistic estimates, and are higher only for the optimistic one. This leads to a decrease in the efficiency of the development of the national economy.

The share of imports in the country's domestic consumption is critically high, which increases the likelihood of a decline in GDP growth rates and economic growth.

According to a pessimistic estimate, the unemployment rate exceeds the extreme limit of the natural level by 2 times, according to a probable estimate - by 1.7%, and according to an optimistic estimate, it is within the normal range. This also leads to a lag in the level of GDP in the first two scenarios.

Therefore, in order to ensure the appropriate level of foreign economic security of Ukraine in the conditions of crisis phenomena, it is necessary to: improve the regulatory framework by introducing a mandatory rule for calculating the FEZ index every year and the predictive value of the risk level; introduction of mechanisms to increase the role of Ukraine in the world trade system due to the development of high-tech sectors of the economy, in particular through the attraction of international investments; search for new opportunities for foreign trade cooperation and development of the domestic market.

REFERENCES

1. Methodology for calculating the level of economic security of Ukraine: approved . By order of the Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine dated October 29, 2013 Vol. 1277. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v1277731-13> (Accessed: 09.11.2021).
2. Yakovenko, V. S. and Borshchynska, T. Yu. (2018), Formulation of threats and evaluation of the level of foreign economic security of Ukraine, *Business Inform*, Vol. 12. pp.71-77.
3. Stuchynska, N.P. (2016), External economic security of Ukraine in the conditions of globalization dynamics: the problem of optimal relations, *Investments: practice and experience*, Vol. 8. pp.101-105.
4. Penska, I., and Dakhnova, O. (2016), Forecasting the state of the foreign economy security of Ukraine, *Actual Problems of Economics*, Vol. 8(182). pp. 430-438.
5. Aranchyi, V.I. and Peretyatko, I.V. (2012), External economic security of Ukraine in the context of international integration, *Herald Poltava State Agricultural Academy*, Vol. 2. pp.150–161.
6. World Bank Open Data. URL: <https://data.worldbank.org> (Accessed: 09.11.2021).
7. EXCHANGE COURSE, INFLATION, GDP IN 2022-2024: CONSENSUS FORECAST OF THE MINISTRY OF ECONOMICS. URL: <https://finbalance.com.ua/news/kurs-inflyatsiya-vvp-derzhborh-v-2022-2024-rokakh-konsensus-prohnoz-minekonomiki> (Accessed: 09.11.2021).

UDC 659

NEW TECHNOLOGIES IN TECHNICAL AND ECONOMIC EDUCATION OF STUDENTS

Posadowska Zofia, student, Warsaw
University of Technology,
maria.kukurba@pw.edu.pl
Scientific Advisor **Kukurba Maria**,
professor, Warsaw University of
Technology, maria.kukurba@pw.edu.pl

New technologies can help us in our daily life, for example, in communicating with other people, gaining news, and especially in learning. They are pragmatically everywhere. We are using them each day while watching TV, chatting with friends, and doing presentations in PowerPoint and we even don't think about it.

Inventions are changing the planet. They are making that people are developing. In all centuries, there are more and more ideas. The world is altering fast and it's hard to predict how it will look after 100 years.

Nowadays cross reality and computer programmes are growing. New learning types of equipment lead to better student engagement, which helps to improve their skills and let them keep information longer.

The newest discoveries in technology are pretty interesting. They are applied in daily life and they are commoner. How will the achievements of technology change our existence? How will it appeal to our process of learning? Let's explore this!

Today's computer programmers are working above mixing realities. Invitations are permeating our life. In nearest few years we will use newer solutions. For instance, cross reality (XR) will be more popular. It's a combination of virtual reality (VR), augmented reality (AR), mixed reality (MR), and audio visual (AV). I will focus only on AR.



Computer-generated mummy, application „Civilisation AR”

Augmented reality (AR) overlays computer-generated objects over real images. This technology allows adding simulated items to authenticity. Some advanced augmented reality models require added AR glasses.

Scientists discovered that pictures are more effective than words. People are mostly visualizers and illustrations can help their abilities to remember. According to Harvard Business Review, information communicated by word and visualization is six times more efficient than the same data communicated by only text. When we are seeing the object, hearing its sound, or feeling its smell or taste, comprehension is better. Exactly AR apps allow you to visualize a thing, receive a tone, and some information about it. The application „Civilisation AR” is about history. This

program shows us ancient bowls, beakers, mummies, and busts of Greek gods. It also emits a special sound while moving a mummified body and other items. It shares many tidbits about past life and amazing stories. What an unbelievable and exciting history lesson!

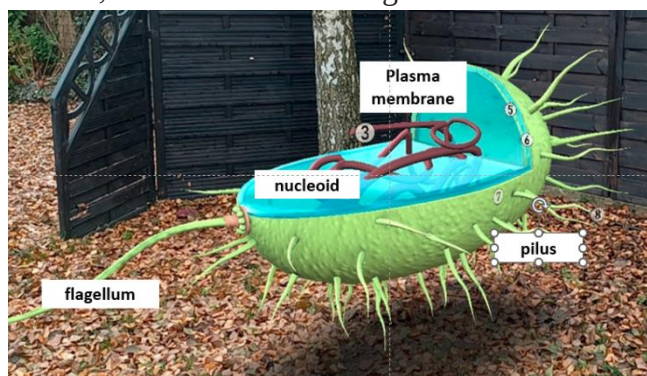
In many countries, educators decide to start using AR equipment in lessons. Traditional artifacts are also necessary, but AR technologies bring new possibilities. It permits showing learners things, which are impossible to be brought by the tutor to the classroom. Furthermore, these models can be extra interactive and dynamic. It's able to express and learn students more. The AR app has a prospect to illustrate a planet, dinosaurs, chemical compounds, biological cells, or a beating heart. There is nothing impossible to augment reality.

Imagine yourself a lesson with computer-generated, three-dimensional objects. Conceivethat you are in biology class and participating in a lecture about human anatomy. In the traditionalperiod, you just sit and listen to what the professor is speaking. Maybe a presentation about the human body is displayed on a projector. You are admiring realistic organs, and cells on the screen. And suddenly the teacher is giving you AR glasses. You can see in reality, for example, the Prokaryotic Cell Structure. A realistic nucleoid and pilus are projected on the screen. You are seeing how it behaves and can watch it from all sides.

However, AR goggles, give many otherspossibilities. It makes that you can move to any place in the world. It found usage in geography, religion, history, or literature lessons. When a teacher is discussing thetopic offlora and fauna of the desert, he's able to move his students to any wildernessin the world withAR glasses. In this way, pupils can visita three-dimensional desert. They can meetthe vegetation of desserts, and animals without leaving a classroom!

Inthe history lesson, students can transport themselves by AR technologies, to ancient Egypt and see how it looked in ancient times. They can see people from that period, their stuff, and daily use subjects. Without AR reality it wouldn't be possible.

In turn, students of mechanics can see engines in AR. It can help them with delineation of the technical drawing because they are able to see these details from all sides.



The dinosaur generated by the app „ARLOOPA”



The Prokaryotic Cell Structure generated by the app „ARLOOPA”



The engine generated by the app „ARLOOPA”

Did you ever consider how to upgrade your absorption of knowledge? Are you making ordinary notes in your notebook? There are greatly helpful, and modern ways of education.

When I'm learning something, I often use program Microsoft Office PowerPoint. It's a good-known application, which is used to make presentations. It can also be used to write information from lectures down. This package has many potentials, like adding pictures, animations, and funny inscriptions, which attract our attention and renders that we better absorb the material.

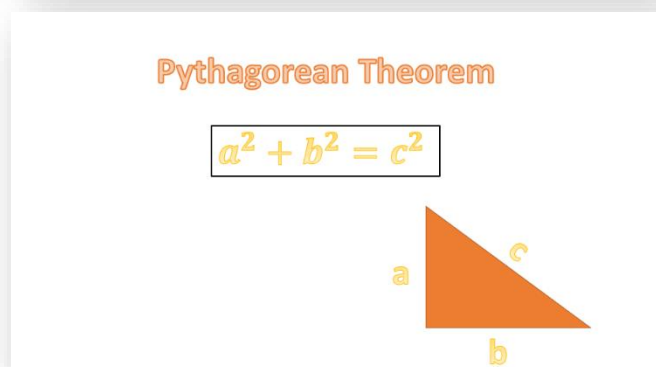
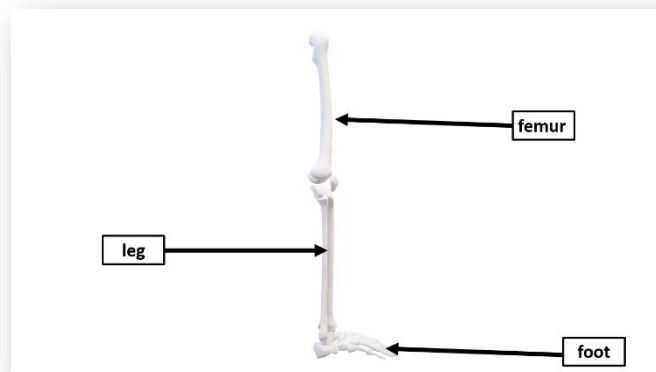
There is also a possibility to add three-dimensional models. It can be used while studying a biological topic. We can insert an animation into an object and make it will move or wiggle. It also can be abused by medical students. It's more ethical to learn from simulated organs than from real parts of the body. Additionally, it's easier to transport the flash drive with a presentation than bring living, people's organs.

In addition, it has the option to record your presentation. When we add some comments and sounds to our production, we will make our visual notes more involving our senses of hearing, and, in consequence, we will master this material better.

PowerPoint is also really useful in learning mathematics. In a presentation, there can be inserted mathematical equations or sketches.

Moreover, computer-created notices are environment-friendly, because, due to this method, we use less paper and plastic (using pens or other tools used for writing). It's a good step, which aids in caring about the Earth. It also saves our backbones, because, instead of carrying a few notebooks and student's books, we are able to have only a laptop, which has notes from all subjects.

To sum up, computer science helps us in realizing our ideas in education. Due to, developer's inventions, we can make easier our work, the process of learning, and many other activities. If we will enjoy cleverly from available gadgets, we can win numerous benefits and save much time, and material means.



The bones- 3D model from PowerPoint

Source of information:

1. <https://www.avtsim.com/cross-reality-xr/>
2. <https://www.youtube.com/watch?v=fI6VlHg25v8&feature=share&si=ELPmzJkDCLju2KnD5oyZMQ>

UDC 339.92

EVALUATION OF TNC ACTIVITIES IN THE UKRAINIAN MARKETS

Shevchuk Oleksandra

State Tax University Irpin, Ukraine,
sashashevchuk201@gmail.com

Stezhko Nadiia, professor, Doctor of
Economics State Tax University
Irpin, Ukraine, nadijastezhko@gmail.com

At the present stage of the development of international economic relations transnational corporations (TNCs) are traders, investors, distributors of modern technologies, and stimulators of international labor migration. They largely determine the dynamics and structure, the level of competitiveness in the world market of goods and services, as well as the international movement of capital and technology transfer.

In modern conditions of economic development transnational corporations are one of the main investors in Ukraine. However, the most active investors in Ukraine are transnational corporations of industrialized countries - the USA, Germany, Great Britain, France and China.

Many American TNCs have subsidiaries in Ukraine. The following are the most profitable American TNCs: Bunge, Cargill, Epam, PepsiCo, McDonald's, Coca-Cola, Bayer Global Investment, and Procter & Gamble.

Undoubtedly, a positive consequence of attracting foreign TNCs to Ukraine is tax revenues to the state budget (Figure 1). The biggest taxpayers are such TNCs as Philip Morris International Inc., Google, PepsiCo, Coca-Cola, and McDonald's. However, this ranking does not include data on tax payments by such profitable companies as Bunge, Cargill and Epam, which is most likely because these TNCs evade or do not fully pay taxes in Ukraine.

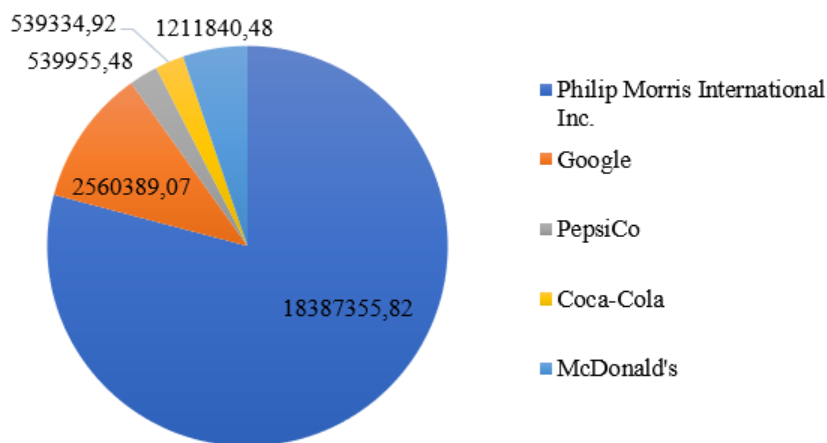


Figure 1 – Tax revenues to the budget from American TNCs in 2020, UAH

Source: compiled based on [1]

In modern conditions in Ukraine, the priority task is the development of information technologies. It is the American TNCs that make a significant contribution to the development of the Ukrainian IT sphere, as their share prevails in the geographical structure of beneficiaries of Ukrainian IT companies (Table 1).

IV Міжнародний конкурс студентських науко-исследовательських робіт по економіці

Table 1 – The largest American IT TNCs in the Ukrainian market

IT Company	Revenue in 2020, UAH mln	Profit/Loss, UAH mln.	Beneficiary
Epam	10445,1	942,1	Epam
Luxoft	180,6	3,8	DXC Technology
Netcracker	963,7	54,4	Netcracker Technology Corporation

Source: compiled based on [2]

These TNCs also provide jobs for Ukrainians (Figure 2). The first place in terms of jobs is occupied by Epam Corporation, which provides jobs for 10300 Ukrainians. TNC DXC Technology and Netcracker Technology Corporation in Ukraine provide jobs for 3470 and 1170 employees respectively.

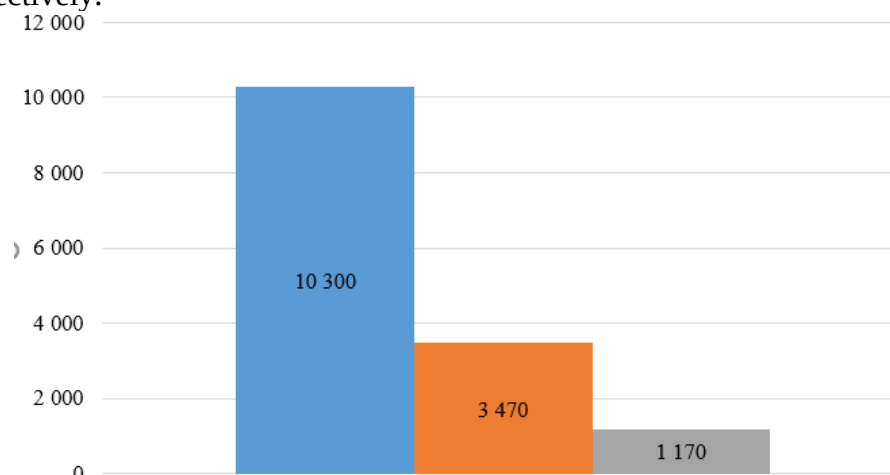


Figure 2 – Number of jobs in subsidiaries of American IT TNCs in Ukraine

Source: compiled based on [2]

Thus, we can conclude that American TNCs support the IT market of Ukraine, providing Ukrainians with employment.

According to the National Bank of Ukraine, the volume of foreign direct investment in the Ukrainian economy as of 31.12.2021 amounted to 64,163.2 USD million. EU countries account for two-thirds of investments. The largest European investor countries are: Cyprus - 31.5%, the Netherlands - 21.7%, Switzerland - 6.1%, Great Britain - 4.5%, Germany - 4.6%, Austria - 3.0%, Luxembourg - 2.3% and France - 2.0% (Figure 3) [3].

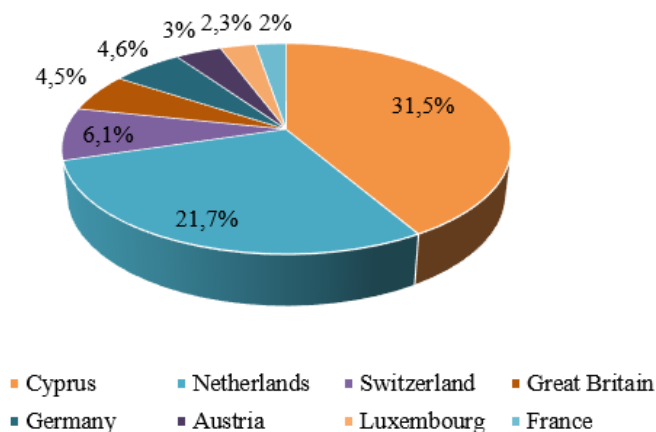


Figure 3 – Structure of investments of European countries in Ukraine in 2021, %.

Source: compiled based on [3]

IV Міжнародний конкурс студентських научно-дослідницьких робіт по економіці

Many European TNCs have subsidiaries in Ukraine (Table 2). As for the sectoral structure, the investments of European TNCs prevail in the production sectors of insurance and financial activities and are inferior in organizations engaged in scientific and technical activities. It can be concluded that European TNCs do not seek to invest in the high-tech industries of Ukraine.

That is why the following industries are the most attractive for the European Union TNCs:

- tobacco production;
- agro-industrial complex (AIC);
- retail trade;
- Ukrainian food industry;
- automobile trade (distribution).

Table 2 – The most profitable European TNCs in Ukraine in 2020

№	The subsidiary company	Revenue (UAH billion)	Profit/Loss (UAH million)	Type of business	TNC	Position in the rating
1.	ТОВ "АДМ Юкрейн"	23,77	502,17	AIC: grain trade	Alfred C. Topfer International (The Netherlands)	39
2.	ТОВ "Метро Кеш Енд Кері Україна"	21,46	-1 952,41	Retail: sale of products through own supermarkets	METRO Group (Germany)	41
3.	ТОВ "Бритіш Американ Тобакко Сейлз Енд Маркетинг Україна"	19,46	-73,34	AIC: production and sale of cigarettes	British American Tobacco, BAT (Great Britain)	44
4.	ТОВ "Ашан Україна Гіпермаркет"	14,13	-627,05	Retail: sale of products through own supermarkets	Auchan (France)	67
5.	ТОВ "Сингента"	9,96	67,76	AIC: production of grains and legumes	Syngenta (Switzerland)	99
6.	ТОВ "Луї Дрейфус Компані Україна "	9,71	267,59	AIC: grain exports	Louis Dreyfus Company (The Netherlands)	100
7.	ТОВ "Нестле Україна"	9,50	-800,82	AIC: production of confectionery and sauces	Nestle (Switzerland)	103
8.	ПрАТ "Карлсберг Україна"	8,02	1 635,40	AIC: production of alcoholic beverages	Carlsberg Group (Denmark)	117

Source: compiled based on [4]

The positive impact of European TNCs on Ukraine's economy can be assessed through the number of tax revenues paid by subsidiaries of these TNCs in Ukraine (Figure 4). The following TNCs paid the most taxes in 2020: Carlsberg Group, Nestle, Auchan, METRO Group, Porsche Holding, Syngenta and others.

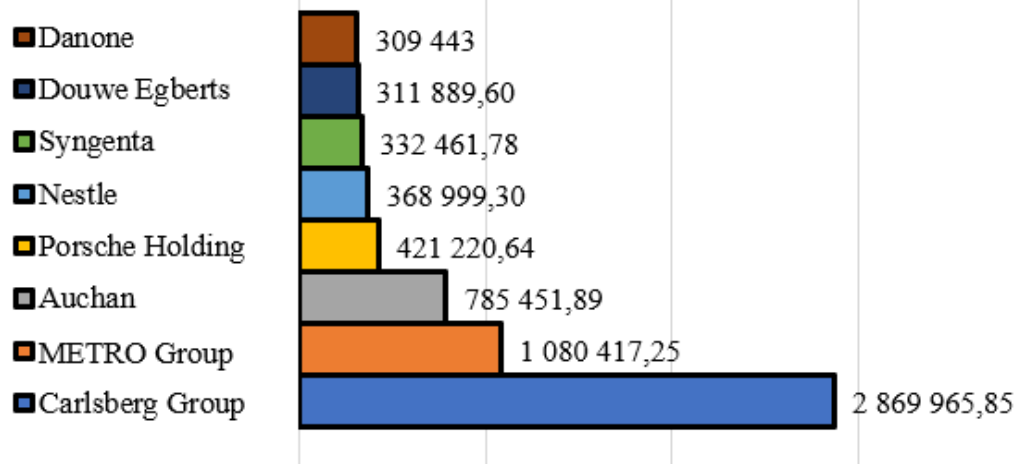


Figure 4 – Tax revenues to the state budget of Ukraine from European TNCs in 2020

Source: compiled based on [1]

Thus, having analyzed the activities of European TNCs in Ukraine, it is noticeable that about 2/3 of foreign TNCs in Ukraine are European corporations. Of course, this is not surprising, because for several years the country has had a vector for European integration, and therefore does everything to promote European TNCs in Ukraine. For the Ukrainian economy, this trend is quite controversial, because, on the one hand, the attracted investments contribute to the improvement of GDP, modernization of scientific and technical developments, and implementation of international standards in Ukraine, and on the other hand, Ukraine needs to create its own TNCs to become a full-fledged competitive entity in the international arena.

Analyzing the ranking, which is annually compiled by Forbes magazine, it is noticeable that Chinese TNCs occupy leading positions in this list among other TNCs in the world (Table 3), so it is natural that in the modern international economy China is one of the main partners of almost all countries. As for Ukraine, there are not many Chinese TNCs in our country. According to the Ukrainian business register, less than 500 legal entities have owners from mainland China or Hong Kong.

Table 3 – The world's largest TNCs in 2022 according to the Global 500 rating

№	Company	The country of base	Market valuation (billions of US dollars)	Assets (trillion US dollars)
1.	Berkshire Hathaway	USA	586,6	0,96
2.	ICBC	China	253,5	5,52
3.	Saudi Arabian Oil Company	Saudi Arabia	576,04	2,18
4.	JPMorgan Chase	USA	328,7	3,95
5.	China Construction Bank	China	179,15	4,75
6.	Amazon	USA	420,55	1,12
7.	Apple	USA	381,19	2,21
8.	Agricultural Bank of China	China	155,26	4,56

Source: compiled based on [5]

IV Международный конкурс студенческих научно-исследовательских работ по экономике

As for the profits of Chinese TNCs, there is a growing trend, although it is noticeable that the share of Ukrainian subsidiaries in the revenues of the main parent TNC is quite meager: from 0.1 to 0.27 percent (Figure 5).

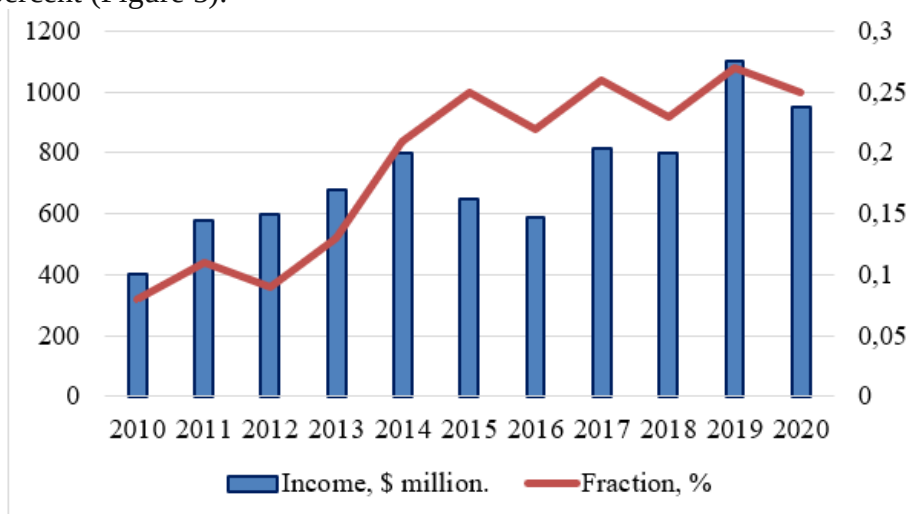


Figure 5 – Revenue of the largest Chinese TNCs in Ukraine

Source: compiled based on [6]

The main share of all revenues belongs to four groups (Table 4). Three of them are state-owned, and one is private from Hong Kong. Among large and medium-sized companies, only one with Chinese investment was founded from scratch (CCEC).

Table 4 – 10 biggest Chinese companies in Ukraine

The Company	Industry	Share capital, USD million	Assets, USD million	Revenue, USD million
COFCO	Agricultural	7,6	195,8	583,8
Watsons	Retail trade	2,1	62,0	102,1
CNBM	Power engineering	63,3	326,7	99,9
World Fiber/Ocean Blue	Processing	2,4	12,8	10,7
CCEC	Construction	7,5	8,2	1,7
Xinwei	IT and telecommunications	8,6	0,07	0
Tianjin	Power engineering	9,7	16,4	1,8
Risen Energy	Power engineering	0,9	3,3	0,9
XINGFU JIAN	Power engineering	3,3	14,8	0
Henan Ptovince Huang Fan Gui Industrial Group	Agricultural	10,5	4,0	0,5

Source: compiled based on [6]

After analyzing the table, it becomes clear in which sectors Chinese TNCs invest in Ukraine: the largest share falls on energy, Chinese TNCs are also interested in agriculture, retail trade, processing, construction, IT and telecommunications (Figure 6).

Chinese companies dominate the technology retail market in Ukraine. Large Chinese electronics MNCs, such as Huawei and Lenovo, continue to be among the most popular among Ukrainians due to their relatively low prices.

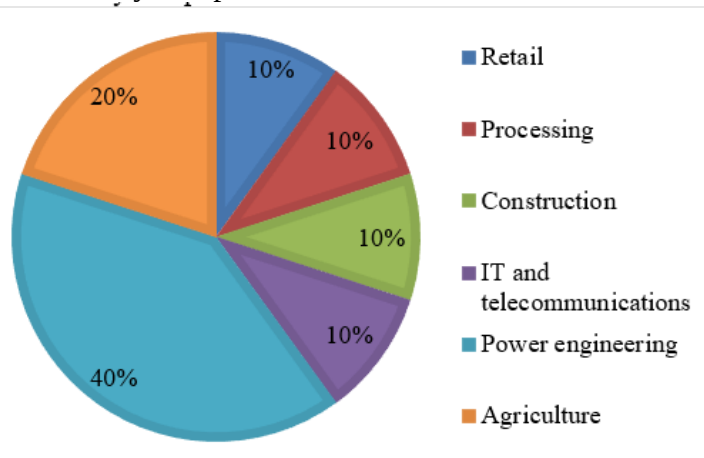


Figure. 6 – Sectoral structure of the largest Chinese companies in Ukraine

Source: compiled based on table 4.

Thus, we can conclude that the number of Chinese TNCs in the Ukrainian market is growing. Of course, in comparison with American and European corporations, their share is much smaller, but the contribution of Chinese TNCs is quite significant, so we need to do everything to become a more attractive partner for China, because it will help to attract new corporations and, accordingly, investments in the Ukrainian economy.

However, all these positive aspects were leveled in 2022, as Russia launched a full-scale invasion of Ukraine on February 24. Military actions in a large part of Ukraine and air attacks led to numerous destructions of infrastructure and industrial facilities, transport links and private sector facilities. All this partially paralyzed the economy of Ukraine and caused the suspension of activities of many TNCs. According to GlobalData, the Russia-Ukraine crisis is threatening the profits of more than 130 multinational companies operating in both countries. According to forecasts, the total profit from risks can be up to 306.5 billion dollars [7].

To date, more than 1000 companies have responded to the sanctions against Russia. Table 5 shows the top 6 international TNCs that have withdrawn from the Russian market.

Table 5 TNCs of various fields of activity that responded to sanctions against Russia

№	Country	Changes in the Russian market
1.	Apple	Complete withdrawal from the Russian market
2.	Amazon	Complete blocking of all retail
3.	Coca-Cola	Exit from the market
4.	BBC	Revoking broadcasting licenses
5.	Netflix	Block for Russian subscriptions, stop production of Russian TV series
6.	Bayer	Stops investments and all non-core business in the Russian Federation and Belarus.

Source: compiled based on [8]

Thus, in the pre-war period, Ukraine was the center of activity of many TNCs mainly in the agro-industrial sector, food and processing industry, construction, etc. Despite this, the development of industry and high-tech sectors of the economy has so far been beyond the attention

of foreign investors, which negatively affects the level of economic development. Instead, numerous domestic TNCs operating in Ukraine, which are actively developing and have prospects for entering foreign markets. Creating favorable conditions, including at the legislative and tax levels, for attracting global TNCs will have positive prospects for the post-war development of the country's economy and its reconstruction.

References:

1. TOP-200 largest companies of Ukraine by the number of tax payments for 2020: website. URL: <https://rating.zone/top-200-najbilshykh-kompanij-ukrainy-za-sumoiu-splaty-podatkovykh-platezhiv-za-2020-rik>
2. Rating of the largest IT companies of Ukraine: website. URL: https://biz.censor.net/resonance/3273242/reyiting_nayiblshih_tkompanyi_ukrani
3. Official website of the National Bank of Ukraine. URL: <https://bank.gov.ua/>
4. 200 largest companies in Ukraine in 2020: website. URL: https://biz.censor.net/resonance/3268870/200_nayiblshih_kompanyi_ukrani_2020_roku
5. List of the largest companies in the world in 2022. URL: <https://internationalwealth.info/offshore-company-formation/top-10-samyh-bolshih-korporacij-v-mire/>
6. YouControl : website. URL: <https://youcontrol.com.ua>
7. Prolonged Russia-Ukraine conflict could disrupt several multinational companies' growth prospects, says Global Data. URL: <https://www.globaldata.com/prolonged-russia-ukraine-conflict-disrupt-severalmultinational-companies-growth-prospects-says-globaldata>
8. Russia is "balding". The list of 247 companies that stopped working there. URL: <https://dev.ua/news/100-kompanii-protiv-rossii>

UDC 330.341.1

**FEATURES OF ORGANIZATIONAL AND MANAGERIAL INNOVATIONS
AND TOOLS FOR THEIR IMPLEMENTATION IN THE ENTERPRISE**

Sokirna Kateryna, undergraduate student
Odessa Polytechnic National University,
sokirna.8088926@stud.op.edu.ua
Scientific adviser **Cherkasova T.I.**,
PhD in Economics, Professor,
Odessa Polytechnic National University
t.cherkasova.od@gmail.com

The main task of restoring the economy of Ukraine after the war is the resumption of the activities of enterprises on a new basis, taking into account the achievements of scientific and technological progress and the corresponding global trends in the development of individual industries. It can be solved only if there is a sharp increase in the innovative activity of individual enterprises and the implementation of the strategy of innovative development of the country's economy as a whole.

The growth of production and modern requirements for the quality of goods and services are decisively dependent on the introduction of innovations that ensure the competitiveness of both products and the enterprises themselves. Today, innovation activity is considered as the main factor of competitiveness, because, as a rule, it leads to an increase in production volumes, a

decrease in its costs, an increase in profits, the emergence of new products and satisfaction of new needs, and entry into new markets, including external ones.

Due to innovation, enterprises have the opportunity to take a leading position through the introduction of a technological process, the creation of the latest products, or the use of an economic-organizational methodology aimed at improving product quality and improving production. Depending on the subject content, innovations are now usually divided into technological ones, which in turn are divided into product and process innovations, and non-technological ones, which include organizational-economic and financial-management ones.

The issues of innovation activity management were given much attention by such Ukrainian and foreign economists as P. Drucker, P. Zavlin, F. Machlup, I. Nonaki, M. Porter, B. Santo, F. Hayek, J. Schumpeter, V. Geyets, V. Grineva, S. Litovchenko, L. Fedulova, S. Filippova, Y. Shipulina, E. Yastremskaya and others. The works of these scientists provide a deep overview of the conditions for the formation of an innovative economy. However, the main attention, as a rule, was paid to the issues of managing technological innovations as those that ensure that the technical and technological potential of an enterprise meets the requirements of a new technological paradigm. But for the long-term preservation of the competitive advantages of the enterprise and the support of its innovative potential, the introduction of innovations into the organizational structure and management system of the enterprise is of great importance.

However, recent studies of innovation activity in Ukraine, carried out according to international methodology, showed that in 2014-2016, only 13.4% of surveyed enterprises were engaged in non-technological innovations in the country, of which 8.7% were organizational and managerial innovations. Moreover, 8.2% of organizational and managerial innovations accounted for large enterprises [1].

Management innovations should be understood as changes in the enterprise management system that improve the efficiency of its functioning and achieve the goals of its development. The tools for introducing organizational and managerial innovations into business practice are the latest management methods and technologies used in the management system and aimed at achieving the set goals. Organizational and managerial innovations are a chain of interrelated and deliberately initiated changes associated with the qualitative reform of the management unit, which are aimed at increasing the stability, efficiency and competitiveness of an enterprise. From this point of view, they reflect a qualitative step-by-step transformation of the enterprise management system.

The term "organizational and managerial innovation" in practice is often understood as a new or modified system of organization and management of an enterprise, or a new management technology, or a new business process. In most cases, the innovation is caused by the reform (redesign, reengineering) of existing management systems, the introduction of new management technologies into practice, and the allocation of individual business processes.

Management innovations create the necessary conditions for the introduction of other types of innovations, in particular product, process, marketing, and are a prerequisite for the organization of the innovation process in the enterprise. They support product and process innovation, improve the quality and efficiency of the enterprise and improve the exchange of information and the use of new knowledge and technologies, and can also affect the performance of the enterprise. 47.4% of enterprises that introduced non-technological innovations were engaged in the introduction of organizational innovations [1].

Management innovations are usually divided into forced and initiative ones. The first ones are caused by the fact that enterprises must implement them in accordance with changes in certain legislative norms. The second category of innovations is due to changes caused by the

implementation of initiative decisions of entrepreneurs aimed at developing the enterprise and increasing the efficiency of its activities. They can be called innovative.

Describing the features of managerial innovations, it should be noted [2]:

1. *Non-technological, non-material nature, unpredictability of consequences and high risks of failure.* The managerial decision is characterized by significant uncertainty of the results. Many investment decisions are not subject to pre-testing and miscalculations are identified after their implementation.

2. *Creative nature of managerial innovative solutions.* The development of innovations requires considerable intellectual effort, puts forward high requirements for the qualifications of managers and the flexibility of their thinking, on the one hand, and on the other hand, for a deep understanding of the essence and problems of business processes that exist in the enterprise. Developers of innovations must have creative abilities and creative work skills.

3. *Conflict between current and innovative tasks.* Managers of the enterprise have to simultaneously solve operational and strategic tasks. In the conditions of reforming the management system, current management tasks are more difficult to solve.

4. *Significant labor intensity and cost of innovative projects with a long-term effect, their impact on the implementation of the enterprise strategy.* In the evaluation of innovation activities, costs and results are separated by time, which confirms its increased level of risk. If these are projects for the implementation of new organizational and managerial solutions, then their implementation, as a rule, affects not only the evaluation of the results of the effectiveness of a separate project, but also a separate business process, type of activity or enterprise as a whole. And this, in turn, may require a revision of strategic decisions or adjustments in the course of their implementation.

5. *The presence of barriers to organizational change.* They are explained by the inertia of the organizational system, the presence of psychological resistance to changes in the enterprise team, and the imbalance of interests.

Organizational and managerial innovations cannot be typical; they are unique for each enterprise, as they take into account the peculiarities of its production and economic activities. In fact, this is knowledge accumulated and created specifically for this business unit.

The development of managerial innovations is carried out not only by enterprises at the stage of development or stabilization, but also by those in a pre-crisis or crisis state. For such enterprises, managerial innovations are allocative and are conditioned by an attempt to improve the efficiency of activities and the choice of a way out of the crisis. Thus, we can conclude that the use of managerial innovations is advisable at all stages of the life cycle of an enterprise. They are the impetus, the driving force to accelerate the innovation process.

The systematic innovative activity of the enterprise requires the creation of a serious base of corporate knowledge, the targeted formation of intellectual and human resources, the introduction of effective management techniques. It is organizational and management systems that must ensure the effectiveness of the processes through which knowledge, including technologies, experience and skills, are transferred within the organization.

One of the important features of the development of a modern organization is the existence of a knowledge transfer system, including an appropriate organizational structure. The effectiveness of the innovation process is determined by the effectiveness of the tools that control the results of its individual stages. The effectiveness of the innovation process is related to the following issues:

- making the right management decisions regarding the feasibility of investing in certain innovations, since this, of course, is associated with risks. This is the phase when the enterprise must make sure that, thanks to a productive idea, a real innovation will be developed, which can

be included in the strategic program of the enterprise, distributed to the consumer market and bring profit.

- an assessment of how well, accurately and efficiently the new knowledge or product is introduced into the actual activities of the enterprise.

What tools will most adequately assess the effectiveness of organizational and managerial innovations? They should affect different aspects of the organization's activities. Moreover, the use of only traditional management methods begins to hinder the development of the enterprise, does not allow assessing the prospects for its development. Therefore, the introduction of new tools and technologies, managerial innovations create a social basis for improving the quality of managerial decision-making.

Today, there are many analysis and management tools that it is advisable to use at different stages of the life cycle of an enterprise to ensure the effectiveness of its activities. These should include:

- introduction of cost-based management methods, including BSC (balanced scorecard) and budgeting. It should be noted that the development of a system of indicators that take into account the specifics of the activities of a particular enterprise in all areas will improve the quality of the assessment results and more reasonably introduce strategic adjustments, which will positively affect the sustainable existence of the enterprise in the long term and its effective functioning in the short term;

- to ensure the accumulation of information, analysis and forecasting of changes in such environmental factors as competition, innovation potential, technology, knowledge, intangible assets, tools such as total quality management (Total Quality Management), "fine" production (Lean Production), business reengineering are used. -processes and redesign processes (Process Redesign), which will make the necessary changes to ensure the quality and efficiency of the enterprise;

- the tasks of improving the quality of business process management are solved using methodological tools, including the six sigma method, integrated production service (TPM), benchmarking (VM), the 5S method, Activity Based Costing, Business Process Outsourcing and others;

- the introduction of the tools of the "new" controlling, which is based on the principles of process-oriented integration of tasks, self-management and customer orientation [3]. These changes often lead to a change in the distribution of tasks between managers and controllers, that is, in fact, there is an integration of management functions.

Another new manifestation of organizational and managerial innovations is the emergence of the practice of interaction between competing enterprises in the digital economy, aimed mainly at studying the market and developing a joint response to its requests.

Consider the example of the introduction of such managerial innovations on the example of the Ukrainian enterprise PJSC PN "FARMACIA".

PJSC PN "FARMACIA" operates within the pharmaceutical market of Ukraine. The activity is connected with the purchase of medicines and medical products directly from manufacturers and providing them directly to the population and medical institutions. PJSC PN "FARMACIA" has more than 300 pharmacies and pharmacy markets in all districts of Odesa, Kyiv, Nikolaev, Kherson and their regions. For the convenience of customers, pharmacies rent space in all major shopping centers.

The market where the company operates is very competitive, with a large list of medicines offered. With the introduction of an online service that provides search and pre-order of the necessary drug, the level of competition has increased. The introduction of cooperation between pharmacy chains should contribute to a sharp increase in the level of satisfaction of consumer

requests and a decrease in medicines in operational stocks. It was decided to ensure the involvement of other pharmacy chains by creating a single certificate and a single ordering system with several of them.

Economic diversification is also an urgent issue for the further development of the company's business. Thanks to the successful implementation of this process, you can bring the enterprise to a new level of functioning. As is known, diversification is a process of development of an enterprise's activities associated with an increase in the range of types and penetration into new areas of activity, development of new industries, expansion of the range of goods, including not only the diversification of product groups, but also the spread of entrepreneurial activity to new and not related to the main activities of the enterprise [4].

Using this management innovation, the company restored prescription drug manufacturing points, which ensured the development of a new line of business on a par with the sale of finished dosage forms.

The special significance of the considered management innovations of PJSC PN "FARMACIA» is manifested both in the commercial effect for the enterprise and in the socio-economic effect for the population of the region.

So, today, when the external environment of the enterprise is changing extremely dynamically, the established economic relations are changing dramatically, the capacity of the markets in which the enterprise operates is changing, serious inflationary processes are developing, it is extremely important for the enterprise to introduce managerial innovations and monitor the results obtained. It is managerial innovations that will make it possible to make flexible business decisions that will allow timely and adequate response to external challenges.

The development of new necessary tools for assessing the effectiveness of organizational and managerial innovations is associated with the need to develop and implement systems for early recognition of risks, evaluation of network solutions, taking into account intangible factors (insufficient level of protection of innovative solutions, etc.) in the financial management of a business.

List of literature:

1. Обстеження інноваційної діяльності в економіці України за період 2014-2016 років (за міжнародною методологією) [Електронний ресурс] / Р. Ю. Прилипка – Режим доступу до ресурсу: https://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv_u/16/Arch_obs_inov_d.htm
2. Захарченко В. І. Інноваційний менеджмент [Електронний ресурс] / В. І. Захарченко – Режим доступу до ресурсу: https://pidru4niki.com/17261002/ekonomika/metodichni_osnovi_rozrobki_vprovadzhennya_upravlinskih_innovatsiy.
3. Прохорова В.В. Контролінг – від теорії до реалізації на практиці: Монографія / В.В. Прохорова, А.С. Матюшева, Н.Ю. Петрусевич, Ю.В. Прохорова – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 200 с.
4. Брінь П.В., Переходова Л.О. Диверсифікація господарської діяльності підприємств. Вісник НТО "ХПІ". Серія: Актуальні проблеми розвитку українського суспільства. 2013. 69 (1042). С.172—175.
5. Досвід зарубіжних підприємств з використання управлінських інновацій [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=707>.

IMPLEMENTATION OF THE PROGRAM OF WASTE MAPPING AS DEVELOPMENT OF THE CIRCULAR ECONOMY

Zinchenko Anastasia, student
"Zaporizhzhya Polytechnic" National
University, ms_16_2_zinchenko@ukr.net
Matusievych Yaroslav, student, Warsaw
University of Technology,
01153286@pw.edu.pl
Scientific Advisor **Nadiia Shmygol**,
professor, Warsaw University of Technology,
"Zaporizhzhia Polytechnic" National
University, nadezdash@ua.fm

Implementation of the program of waste mapping as the development of the circular economy, which is an actual solution to modern problems of society, is presented. **The purpose** of the work is to familiarize with the concept of circular economy, and practice of waste mapping as one of the factors of movement toward sustainable development; to analyze the first samples of projects implementation on circular economy and waste mapping in Ukraine. **The scientific novelty** of the work consists in the substantiation of possibilities of application of foreign practice of introduction of elements of the circular economy in Ukraine, as well as analysis of possibilities of realization of the program on waste mapping for different territories and areas. **The practical value** of the work results is that the analysis of the application of the waste mapping methodology by foreign partners proved their successful implementation, and monitoring of the projects that were started on the territory of our country showed that they are developing and actively working on this day.

In the conditions of modern society and the development of new technologies, mankind has forgotten what price it all gets. Each house has water, gas, electricity, different gadgets, furniture, etc.. By satisfying their interests, society is forgetting about the environment and ecology. With every new fun of man, the number of natural resources decreases, which significantly affects the further life of mankind. That is why we should think about the implementation of sustainable development practices today, already now. As is known, sustainable development aims to equalize the quality of life of the population of different countries and its further growth. That is, bringing to the balance of ecological and economic interests of society [1]. The goal of sustainable development is not only environmental protection and coordinated work of each of its parts, but also the introduction of new technologies and their integration with programs aimed at improving the entire ecological state.

The circular economy is an industrial system, which is restored according to certain intentions and plans. It replaces the concept of end-of-life - restoration, transition to renewable energy, excluding consideration of disposal or consideration of the possibility of use of toxic chemicals, and aimed at elimination of waste due to special construction of materials, products, systems and business models. This economy is based on several simple principles, as shown in Fig. 1.

First, in fact, the circular economy is intended to process waste. There are no waste products: The products are developed and optimized for recycling and reuse. These rigid cycles of

components and products determine the circular economy and separate it from the usual disposal and even recycling, where a large amount of built-in energy and labor is lost.

Secondly, it introduces a strict distinction between the consuming and durable components of the product. Unlike today, waste materials in the circular economy are mostly made up of biological ingredients or "nutrients", which are at least non-toxic and possibly even useful, and can safely return to the biosphere directly or cascade of consistent applications. On the contrary, products such as engines or computers are manufactured from technical components that are not suitable for biosphere, such as metals and most plastics. They have been designed from the start for reuse, and products that are subject to rapid technological advances are designed for renewal.

Third, the energy needed to power this cycle must be renewable by its nature, again to reduce resource dependency and increase system resilience (for example, oil shocks).

Principles	Content of the principle
Processing of waste	There are no waste products: The products are developed and optimized for recycling and reuse
Circularity	Strict distinction between the consuming and durable components of the product
Renewable energy	The energy needed to power this cycle should be renewable according to its nature
Replacing the concept of "consumer" with the concept of "user"	Unlike the modern economy of purchase and consumption, long-term products are leased, leased, used or divided into components, where possible

Fig. 1. Principles of circular economy

The following examples of application of principles of circular economy at the leading enterprises of developed countries, table 1., note that these four ways of increase of material productivity are not just one-time effects, which will restrain the need for resources for a short period of time, when these principles of circular economy will be introduced. Their continued power is to change the speed of the required material consumption.

Therefore, they can add significant cumulative advantages over classical linear business. Many companies such as Ricoh, Philips, H&M, Trina Solar and Vodafone have different principles of the circular economy and may eventually get more value.

Ricoh Company has created GreenLine brand as a concrete expression of its commitment to recycling resources with an emphasis on internal recycling. Now GreenLine is offered on six major European markets and quickly became a success story, as it increases the choice of clients, while keeping up with the sale of new Ricoh equipment.

According to Ricoh, GreenLine grew rapidly (5% from 2012 to 2013), now it is 10-20% of sales of Ricoh units in these markets and brings margin of one and a half times higher than the new Ricoh products.

IV Международный конкурс студенческих научно-исследовательских работ по экономике

Green Line products allow Ricoh to cover non-traditional market segments such as small businesses and make Ricoh's offerings more attractive to traditional corporate customers, helping to stabilize market share in a highly competitive market.

Table 1.

Examples of application of principles of circular economy at leading enterprises of developed countries

Name of the enterprise	Principles of circular economy at the enterprise	How the principles of the circular economy are implemented
Ricoh	Recirculation of resources in the internal environment	Comet Circle was created in 1994 as a catalyst to reduce environmental impact. Where it is realized that all parts of the product, such as copying machines and printers, must be designed and manufactured in such a way that they can be recycled or reused. The company created GreenLine brand as a concrete expression of its commitment to recycling resources with an emphasis on internal recycling. Now GreenLine is offered on six major European markets and quickly became a success story, as it increases the choice of clients, while keeping up with the sale of new equipment
Philips	Lighting as a service	Philips has experience in lamp collecting and processing. For example, in the EU, Philips has a share in 22 national and service organizations that collect 40% of all mercury lamps on the market and have a recycling rate of more than 95%.
H&M	Collection of clothes for reuse and recycling	In early 2013, H&M launched a global store clothing collection program to encourage customers to bring old clothes in exchange for a voucher. The initiative was supported by other companies Marks & Spencer and Oxfam in the UK

If the recycling process is observed in the circular economy, it will reduce environmental pollution, the full use of resources, and will reduce waste that affects the environment. It is also worth noting that the process of recycling waste will lead to conservation of natural resources and energy efficiency, and formation of ecological consciousness in the population to prevent negative impact on the environment.

It is important to note that if resources are reduced and reused, the need for primary materials will be reduced, but the efficiency of the resources used will be improved accordingly.

The main prerequisites that influenced the transition of the linear model of economy to the circular economy are proposed to be depicted in Fig 2. In some scientific publications, the circular economy is equated with the sustainable development of the country. But not everyone understands the concept of "sustainable development". It is important to note that "sustainable development" is the development of concepts of establishing a balance between the existing modern problems of society and the development of ways of protecting the interests of the future population in a healthy and safe environment.

Sustainable development includes provision of the needs of the population, improvement of quality of life taking into account the needs of the future. The main results are getting physical

health, obtaining quality resources, products, goods and services, clean safe air, quality education, proper conditions of life, etc.

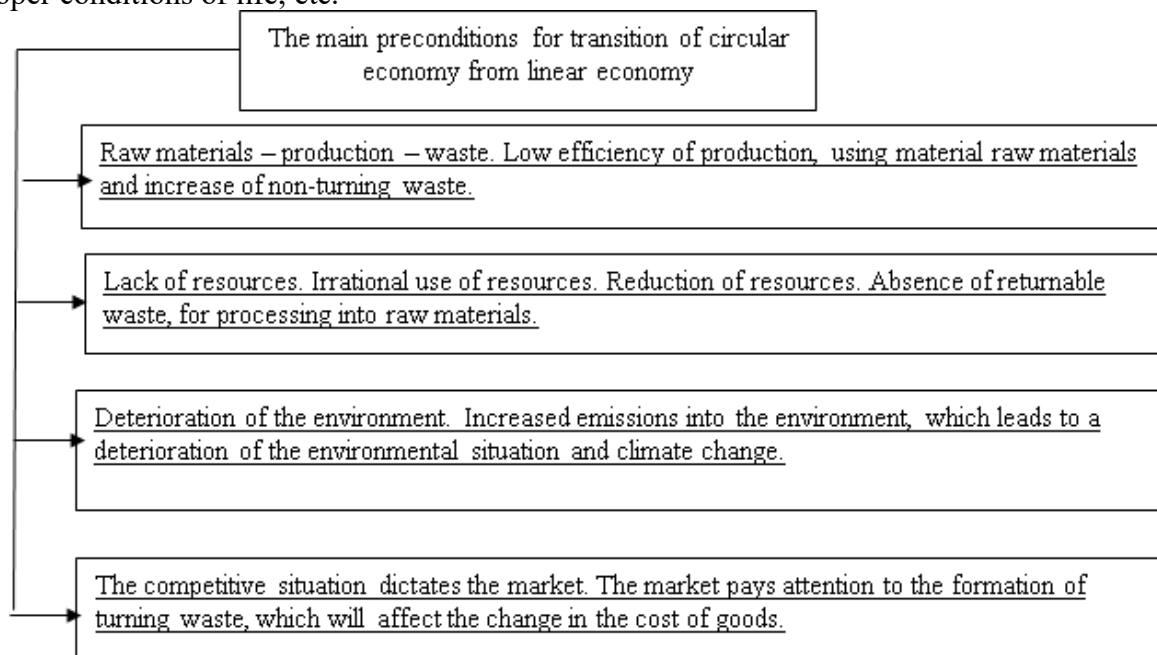


Fig. 2 Prerequisites for transition of circular economy from linear economy

Since the beginning of the study of the sustainable development program, the number of projects that have positive changes every day is growing. A large number of Ukrainian and foreign programs are popular and widely used in countries all over the world. One of the recent new promising programs is EU4ENVIRONMENT, which has proposed waste mapping within the community [2]. The application of this practice in Ukraine can give its fruits, because in some regions it is the industry that occupies the key role. It should be noted that the method of waste mapping includes identification, assessment and mapping of waste flows of all sectors of society, including production enterprises, in selected communities or territories, with the aim of developing measures to increase the efficiency of resource use [3]. In spite of the complexity of this program, such practice can be well used in the country if it is implemented correctly and clearly.

As is known, EU4ENVIRONMENT (European Union for the Environment) aims to help six Eastern Partnership countries one of which is Ukraine. All interested communities had an opportunity to participate in the contest by submitting an application to the Resource efficient and Clean Production Center, which should indicate the main types of waste (including hazardous waste) that are present on their territory, as well as the availability of industrial waste and possibilities of recycling or burning waste [3]. Only two of the 17 communities were selected by specialists of the Center and Swedish company SWECO, namely Slavutska Community from Khmelnytsky Oblast and Davydivska Village Community from Lviv Oblast.

In April 2021, the first public meeting of representatives of all parties took place the first steps toward the implementation of waste mapping on the territory of Ukraine. The types of waste to be covered and the following steps were established for the transition to active work on rational management of industrial waste. In particular, collection of data from enterprises from each community on the determination of type of wastes and their quantity, storage and transportation, processing and utilization of industrial wastes of production [2].

The next step should be to organize and analyze all the data that has been received, based on which the waste generation and collection map will be created. It will also be about developing a map of internal logistics with which you can collect human-hour data, moving mechanisms,

internal and external costs, etc. [2]. At first glance, it looks long, difficult and incomprehensible, because there is no big movement on the matter at the moment. But the slow progress in the development of the next steps is due not only to the novelty of the program implemented, but also to the detailed approach to it, as the collection and processing of the necessary information requires sufficient time. The complexity of the program only at the initial stages is such, but with thorough studying of questions everything becomes in its place and on the contrary helps to learn all its activities more easily. For proper and clear implementation, such practices can be well practiced in the country and become a driving force for a safe and carefree future.

In our opinion, the creation of maps that are widely accessible for the population is a great manifestation of the introduction of digitalization into society. With the help of open access to information people will be able to control the quantity of wastes, their removal and cost, processing and disposal. As an example, a foreign mobile application and a Smart waste Mapper web panel allow the city authorities and partners to display the entire waste value chain in any area, town or city directly from waste suppliers, such as homes, offices, schools, colleges and industrial enterprises. Also application available for municipal collection, waste sorting and recycling systems and for all interested persons[4].

In Ukraine and before, there were attempts to introduce mobile applications that would encourage everyone to sort waste. However, they were limited to simple functionality and did not attract sufficient attention to the problem [5]. In our opinion, if the local self-government bodies together with the municipal services were interested and would make such an annex as Smart waste Mapper, adding it to various functions, it would necessarily be popular and demanded among the population. After all, it would be possible not only to learn and pay for garbage removal, but also to have information about sorting, further processing and the current places of its disposal. The appendix could also contain an interactive section for children using different types and matches, including different correct rules and tips for proper waste management. One more section could work as an online shop selling products from recycled plastic, glass, paper, cans, etc. An interesting part can be the system of accumulation of points for sorting and transfer for processing of corresponding waste, which can be later calculated in partner shops or sent to the fund of support of animals, ecology, green attachments. Also, the appendix can provide seasonal or temporary actions, which will be directed on popularization of the program among the population (carrying out thematic competitions for the best work on cans, plastics, packages; replacement of single items multiple-time etc.).

Of course, we do not fully understand how we should work waste mapping, because the practice of its implementation on the territory of Ukraine is not so widespread. So now we are small steps and attempts will move forward to the goal. It is clear that the digitization and mapping cooperation should take place at the stage when all the data will be analyzed and the changes introduced will take place a little bit. Now, mapping through the digitalization system is only a dream and a project on paper, but the combined forces and knowledge will not make the result wait, and imaginary dreams will necessarily become real.

Literature list:

1. Sustainable development. Center of ecological certification and marking. URL: <https://www.ecolabel.org.ua/stalij-rozvitok>
2. WASTE MAPPING FOR COMMUNITIES within EU4ENVIRONENMENT Program - Center for Resource efficient and Clean Production. Center of resource-efficient and clean production. URL: <http://www.recpc.org/novosti/waste-mapping-municipalities-eu4environment-ua/>
3. A pilot project on waste mapping in Ukraine is starting. Decentralization in Ukraine. URL: <https://www.decentralization.gov.ua/news/13516>

4. LLC B. S. W. M. S. Smart Waste Mappr - Waste Valu – Apps on Google Play. Android Apps on Google Play. URL: https://play.google.com/store/apps/details?id=com.banyannation.mappr&hl=en_IN&gl=US
5. Free mobile garbage collection applications. Coca-Cola Ukraine. URL: <https://www.coca-cola.ua/fun/interesting-to-know/free-apps-to-help-sorting-waste>
6. Zavidna, L., Makarenko, P.M., Chepurda, G., Lyzunova, O., Shmygol, N. (2019) Strategy of innovative development as an element to activate innovative activities of companies Academy of Strategic Management Journal, 18(4)
7. Perevozova, I., Shmygol, N., Tereshchenko, D., Kandahura, K., Katerna, O. (2019) Introduction of creative economy in international relations: Aspects of development security Journal of Security and Sustainability Issues, 9(1), pp. 139–154

УДК: 338.001.36

**ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ВНЕДРЕНИЯ
КОМПЛЕКСНОЙ СИСТЕМЫ МОНИТОРИНГА И ДИАГНОСТИКА СИЛОВЫХ
ТРАНСФОРМАТОРОВ ДЛЯ ПОДСТАНЦИИ 35/10 КВ**

Авдеев Михаил, обучающийся
ФГБОУ ВО Орловский ГАУ

misha_avdeev2000@mail.ru

Научный руководитель: Грудкина Т.И.,
кандидат эконом. наук, ФГБОУ ВО
Орловский ГАУ, t_grudkina@mail.ru

Силовые трансформаторы с рабочим напряжением 6÷35 кВ являются наиболее массовыми в системах электроснабжения предприятий и бытовых потребителей. Одним из эффективных путей повышения общей надежности обеспечения электроснабжения потребителей является установка на силовых трансформаторах подстанций систем диагностического мониторинга, что обуславливает актуальность технико-экономического обоснования ее внедрения и темы исследования.

Объектом исследования является подстанция 35/10 кВ «Хомутово», расположенная в Орловской области, для подстанции «Хомутово» оптимальным является внедрение комплексной системы TDM-35 для мониторинга и диагностики силовых трансформаторов 10-35 кВ, выпускаемой компанией ООО «Димрус» [1]. Технические параметры предлагаемой для внедрения комплексной системы мониторинга и диагностики силовых трансформаторов TDM-35 отражены в таблице 1.

Таблица 1-Технические параметры комплексной системы мониторинга
и диагностики силовых трансформаторов TDM-35[1]

Номер	Параметр	Значение
1	Напряжение ВН контролируемого трансформатора, кВ	10 ÷ 35
2	Величина тока нагрузки трансформатора (в цепи ТТ), А	0 ÷ 5
3	Выходное (входное) напряжение трансформатора, В (АС)	110/220
4	Диапазон контролируемой температуры бака, град	-40 ÷ +125
5	Влагосодержание в масле бака трансформатора	0,63 ÷ 63,69
6	Влагосодержание в твердой изоляции, %	0 ÷ 10
7	Диапазон контролируемых разрядных импульсов, dBm	-60 ÷ -8

IV Международный конкурс студенческих научно-исследовательских работ по экономике

8	Диапазон контролируемой вибрации в баке, Гц	10 ÷ 1000
9	Уровень срабатывания реле уровня масла в баке, мм	±20
10	Размеры корпуса прибора для электроники Ш*Г*В, мм	400*200*170
11	Масса прибора в сборе, кг	2,5
12	Размеры корпуса с встроенными датчиками D*H, мм	30*250
13	Рабочая температура, град	-40 ÷ +85
14	Напряжение питания, В (АС)	110÷240
15	Потребляемая мощность, не более, Вт	5

В основу разработки технических средств комплексной системы мониторинга и диагностики силовых трансформаторов TDM-35 был положен универсальный модульный принцип: отдельный диагностический модуль с набором датчиков, реализующий один диагностический метод для всего трансформатора. Основой для интеграции отдельных модулей является общая информационная шина, которая проходит через все модули, полученная информация является доступной для каждого модуля. Все модули располагаются в защитном шкафу из нержавеющей стали, что позволяет монтировать диагностическое оборудование непосредственно рядом с контролируемым трансформатором, уменьшая длину сигнальных кабелей. В шкафу устанавливается система подогрева, предназначенная для поддержания необходимого климатического режима работы электронного оборудования. Для обеспечения работы системы в экстремальных условиях в шкафу монтируется дополнительная система подогрева, или кондиционер. Все модули системы TDM-35 рассчитаны на работу в промышленном диапазоне температур от 40°C без использования элементов подогрева [1].

Все основные диагностические модули комплексной системы мониторинга и диагностики силовых трансформаторов TDM-35 имеют определенные функции, которые представлены в таблице 2.

Таблица 2. Функции основных диагностических модулей комплексной системы TDM-35 [1]

Марка модуля	Наименование модуля	Функции модуля
PS	Блок питания	Универсальный источник питания модулей системы TDM и первичных датчиков
M0	Главный модуль	Главный технический и программный модуль TDM. Он управляет работой всех диагностических модулей, собирает с них информацию и передает ее на уровень АРМ подстанции
M3	Монитор вводов	Мониторинг технических параметров высоковольтных вводов. Контроль величины тока проводимости, емкости C1, расчет тангенса угла потерь (абсолютного или относительного)
M4	Монитор ЧР (ВЧ)	Модуль регистрации частичных разрядов в диапазоне частот 0,1 ÷ 30,0 МГц. Анализ распределения импульсов ЧР, определение типа дефекта в изоляции трансформатора.
M5	Монитор РПН	Модуль предназначен для контроля технического состояния устройства РПН трансформатора.

IV Международный конкурс студенческих научно-исследовательских работ по экономике

		Контролирует количество коммутаций по ступеням и процесс коммутации.
M8	Регистратор перенапряжений	Модуль регистрации высокочастотных импульсных перенапряжений в сети в диапазоне частот до 10,0 МГц. Оценка влияния перенапряжений на состояние трансформатора.
M10	Монитор Zk	Модуль регистрации токов и напряжений первичной и вторичной обмоток трансформатора, используемых для расчета параметра Zk, оценивающего наличие изменений формы обмоток.

Следует отметить, помимо большого ряда функций проводной монтаж при установке измерительного прибора комплексной системы мониторинга и диагностики силовых трансформаторов TDM-35 не требует больших затрат.

Поскольку все основные датчики параметров трансформатора объединяются в общий блок, который вводится в масло бака трансформатора на этапе монтажа, к измерительному прибору системы необходимо подключить четыре кабельные линии [1]. Стоимость комплектующих изделий представлена в таблице 3.

Таблица 3. Перечень комплектующих изделий системы TDM-35 [2]

Наименование комплектующих изделий	Количество	Стоимость, тыс. руб	
		единицы	всего
Блок питания	2	50	100
Главный модуль	2	170	340
Монитор вводов	2	210	420
Монитор регистрации частичных разрядов	2	150	300
Монитор РПН	2	160	320
Регистратор перенапряжений	2	160	320
Монитор регистрации токов и напряжений	2	250	500
Программное обеспечение	1	50	50
Набор всех датчиков	2	50	100
Шкаф для модулей	2	10	20
Итого	17	1260	2470

Капитальные вложения на приобретение, доставку и монтаж комплектующих комплексной системы мониторинга и диагностики силовых трансформаторов TDM-35 (K_B) формируется из соответствующих расходов:

$$K_B = C + M + TЗ \quad (1)$$

где C - цена оборудования, тыс. руб.; M - затраты на монтаж, тыс. руб.; $TЗ$ - транспортные затраты (составляют 7% от цены на оборудование [1]), тыс. руб.

Так как на подстанциях спроектировано два силовых трансформатора для надёжности, следовательно, необходимо учитывать стоимость двух комплектующих устройств системы TDM-35 для мониторинга двух силовых трансформаторов, стоимостью 1210 тыс. руб. каждый [2]:

$$C = 2 * 1210 + 50 = 2470 \text{ тыс. руб.}$$

Транспортные затраты ($TЗ$) определяются по формуле:

$$TЗ = \frac{7C}{100} \quad (2)$$

где 7- процент отчислений на транспортные затраты, принимается согласно [1].

$$TЗ = \frac{7 \cdot 2470}{100} = 173 \text{ тыс. руб.}$$

Затраты на монтаж определяются по формуле:

$$M = k_M \cdot Ц \quad (3)$$

где k_M - коэффициент монтажа, принимается равным 0,2 согласно [1];

$$M = 0,2 \cdot 2470 = 494 \text{ тыс. руб.}$$

$$K_B = 2470 + 173 + 494 = 3137 \text{ тыс. руб.}$$

Расчет капитальных вложений на приобретение, доставку и монтаж комплектующих системы TDM-35 представлен в таблице 4.

Таблица 4 – Капитальные вложения на приобретение, доставку и монтаж комплектующих системы TDM-35

Показатели	Капиталовложения
Цена приобретения, тыс. руб.	2540
Расходы на доставку, тыс. руб.	173
Затраты на монтаж, тыс. руб.	494
Итого затрат, тыс. руб.	3173

Эксплуатационные затраты (ЭЗ) учитывают амортизационные отчисления, расходы на ремонт и техническое обслуживание, прочие затраты и заработную плату обслуживающему персоналу

$$Э = З_П + А + Т + П_З \quad (4)$$

где $З_П$ - заработная плата обслуживающему персоналу, тыс. руб.; $А$ - амортизационные отчисления, тыс. руб.; $Т$ - стоимость текущего ремонта, тыс. руб.; $П_З$ - прочие затраты, тыс. руб.

Амортизационные отчисления определяются по формуле:

$$A = K_B / СПИ \quad (5)$$

где СПИ – срок полезного использования объекта, лет [1]

$$A = \frac{3173}{25} = 126,9 \text{ тыс. руб.}$$

Затраты на текущий ремонт ($ТР$) и техническое обслуживание ($ТО$) и техническое обслуживания определяются по формулам:

$$ТР = Н_{ТР} \cdot K_B \quad (6)$$

$$ТО = Н_{ТО} \cdot K_B \quad (7)$$

где $Н_{ТР}$ и $Н_{ТО}$ норма отчислений на технический ремонт (2%) и техническое обслуживание (1%) [1]

$$ТР = 0,02 \cdot 3173 = 63,5 \text{ тыс. руб.}$$

$$ТО = 0,01 \cdot 3173 = 31,7 \text{ тыс. руб.}$$

Для обслуживания комплексной системы TDM-35 требуется 1 электромонтер 6-ого разряда. Информация в режиме реального времени поступает на пульт управления инженера-диспетчера, который в случае отклонения параметров от нормы направляет электромонтера для устранения неисправностей и предотвращения аварийной ситуации [1].

Рассчитаем годовой фонд заработной платы ($З_П$). Заработная плата включает заработную плату по трудовому договору, доплаты, надбавки и отчисления на заработную плату:

$$З_П = З_т + З_д + З_п + З_о + Н_з \quad (8)$$

где $З_т$ - заработная плата по трудовому договору, тыс. руб.; $З_д$ - доплата за безаварийную работу, тыс. руб.; $З_п$ - премиальные, тыс. руб.; $З_о$ - отпускные, тыс. руб.; $Н_з$ - отчисления на заработную плату, тыс. руб.

IV Международный конкурс студенческих научно-исследовательских работ по экономике

Заработная плата (по данным филиала ПАО «Россети-Центр»-«Орёлэнерго») электромонтера 6-ого разряда по договору за месяц равна 24000 рублей. Определим заработную плату за год:

$$З_m = З_{m.м} \cdot 12 \quad (9)$$

$$З_m = 24000 \cdot 12 = 288 \text{ тыс. руб.}$$

Доплата за безаварийную работу по данным предприятия - 20% от $З_m$:

$$З_d = 288 \cdot 20 / 100 = 58 \text{ тыс. руб.}$$

Начисление премиальных по данным предприятия 70% от $З_m$:

$$З_n = 288 \cdot 70 / 100 = 202 \text{ тыс. руб.}$$

Рассчитаем отпускные из расчета 8,57% (по данным предприятия) от годового фонда заработной платы, включая доплату и премию:

$$З_o = \frac{(288 + 58 + 202) \cdot 8,57}{100} = 47 \text{ тыс. руб.}$$

Отчисления на заработную плату определяются по формуле:

$$H_z = \frac{30,2 \cdot \sum З_m \cdot З_d \cdot З_n}{100}, \quad (10)$$

где 30,2 - процент отчислений (по данным предприятия).

$$H_z = \frac{(288 + 58 + 202) \cdot 30,2}{100} = 165 \text{ тыс. руб.}$$

$$З_{Пг} = 288 + 58 + 202 + 47 + 165 = 760 \text{ тыс. руб.}$$

Оплата за обслуживание системы TDM-35 вычисляется с учетом условных единиц.

$$З_{П} = \frac{З_{Пг} \cdot УЕЭ}{100}, \quad (11)$$

где УЕЭ - условные единицы (УЕЭ=0,1 [1]); 100 - норматив условных единиц на одного работника в год.

$$З_{П} = \frac{760 \cdot 0,1}{100} = 0,76 \text{ тыс. руб.}$$

Прочие затраты ($П_z$) составляют 10% от суммы затрат на амортизационные отчисления, расходов на ремонт и техническое обслуживание и заработную плату обслуживающему персоналу:

$$П_z = \frac{\sum АТЗ_{П} \cdot 10}{100}, \quad (12)$$

$$П_z = \frac{(158,7 + 63,5 + 31,7 + 0,76) \cdot 10}{100} = 25,5 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Sigma = 158,7 + 63,5 + 31,7 + 0,76 + 25,5 = 280,2 \text{ тыс. руб.}$$

Результаты расчетов эксплуатационных затрат сведем в таблицу 5

Таблица 5 – Годовые эксплуатационные издержки

Показания	Эксплуатационные затраты
Амортизационное отчисление, тыс. руб.	158,7
Стоимость текущего ремонта, тыс. руб.	63,5
Стоимость текущего обслуживания, тыс. руб.	31,7
Заработная плата обслуживающему персоналу, тыс. руб.	0,76
Прочие затраты, тыс. руб.	25,5
Итого	280,2

Необходимо также рассчитать сумму общего ущерба на подстанции, который складывается из недоотпуска электроэнергии и стоимости нового трансформатора.

Определим общий ущерб (Y_o) по формуле:

$$Y_o = Y_{н.э} + Y_T \quad (13)$$

где $Y_{н.э}$ – ущерб от недоотпуска электроэнергии; Y_T – ущерб от вышедшего из строя трансформатора;

Рассчитаем стоимость ущерба от внезапного прекращения электроснабжения потребителей, питающихся от ПС 35/10 кВ «Хомутово». По данным [3] среднее время восстановления трансформатора после отказа равняется 80 ч. Это время необходимо для замены одного трансформатора, после его отказа.

Ущерб от недоотпуска электроэнергии:

$$Y_o = P \cdot Y_o \cdot t + 2 \cdot C_T, \quad (14)$$

где Y_o – значение удельного народнохозяйственного ущерба от недоотпуска 1 кВт/ч электроэнергии, $Y_o = 300 \text{ руб.}/(\text{кВт} \cdot \text{ч})$ [4]; t – продолжительность отсутствия электроснабжения, ч; P – потребляемая мощность, отключенная в результате отказа одного из трансформатора, кВт; C_T – цена трансформатора, тыс. руб.

Значение P определим по формуле:

$$P = S_{откл} \cdot \cos \varphi \cdot K_c, \quad (15)$$

где K_c – коэффициент спроса (одновременности), принимаем равным 0,6 [5].

$$P = 2,7 \cdot 10^6 \cdot 0,85 \cdot 0,6 = 1,4 \text{ МВт}$$

Стоимость общего ущерба

$$Y_o = 1400 \cdot 300 \cdot 80 + 2 \cdot 2900 = 39400 \text{ тыс. руб.}$$

Тогда среднегодовой ущерб от недоотпуска электроэнергии потребителям составит:

$$Y_{ср} = \omega \cdot Y_o \quad (16)$$

$$Y_{ср} = 0,02 \cdot 39400 = 788 \text{ тыс. руб.}$$

где: ω – параметр потока отказов, раз/год (сколько раз в год отключается трансформатор) ($\omega = 0,02$) [3];

Суммарный годовой экономический эффект равен:

$$\Delta \Phi = Y_{ср} - \Delta \quad (17)$$

$$\Delta \Phi = 788 - 280,2 = 507,8 \text{ тыс. руб.}$$

Срок окупаемости капитальных вложений, необходимых для комплексной системы мониторинга и диагностики силовых трансформаторов определим по формуле:

$$T_K = \frac{KB}{\Delta \Phi}, \quad (18)$$

$$T_K = \frac{3173}{507,8} = 6,2 \text{ года}$$

Произведем расчет приведенных затрат по формуле:

$$ПЗ = E_H \cdot KB + \Delta, \quad (19)$$

где E_H – нормативный коэффициент капитальных вложений ($E_H = 0,12$) [6].

$$ПЗ = 0,12 \cdot 3173 + 507,8 = 888,6 \text{ тыс. руб.}$$

Коэффициент эффективности капитальных вложений необходимых для РЗ трансформатором определим по формуле:

$$E_\phi = \frac{\Delta \Phi}{KB}, \quad (20)$$

$$E_{\phi} = \frac{507,8}{3173} = 0,16$$

Так как $E_{\phi} > E_n$, капитальные вложения необходимые для системы TDM-35 для мониторинга маслонаполненных трансформаторов эффективны.

Технико-экономические показатели внедрения комплексной системы TDM-35 для мониторинга и диагностики силовых трансформаторов на подстанции 35/10 кВ «Хомутово» отразим в таблице 6.

Таблица 6 – Технико-экономические показатели внедрения комплексной системы TDM-35 для мониторинга и диагностики силовых трансформаторов на подстанции 35/10 кВ «Хомутово»

Показатели	Значения
Капитальные вложения, тыс. руб.	3173
Эксплуатационные издержки, тыс. руб.	280,2
Приведенные затраты, тыс. руб.	888,6
Годовой экономический эффект, тыс. руб.	507,8
Срок окупаемости капитальных вложений, лет	6,2
Коэффициент эффективности капитальных вложений	0,16

Годовой экономический эффект от внедрения комплексной системы TDM-35 для мониторинга и диагностики силовых трансформаторов на подстанции 35/10 кВ «Хомутово» составит 507,8 тыс. руб., срок окупаемости капитальных вложений – 6,2 лет, коэффициент эффективности капитальных вложений – 0,16, что свидетельствует о целесообразности ее внедрения.

В заключение отметим, что внедрение комплексной системы TDM-35 для мониторинга и диагностики силовых трансформаторов на подстанции 35/10 кВ «Хомутово» позволит удаленно контролировать параметры трансформатора: температурный режим, влагосодержание в масле и в твердой изоляции обмоток, уровень масла в баке, состояние конструкции по параметрам вибрации, положение РПН, фиксировать броски токов и напряжений в обмотках. Все вышеперечисленные особенности позволяют повысить производительность труда и снизить затраты на обслуживания оборудования, улучшить эксплуатационные показатели, повысить эффективность сбора и обработки информации, снизить затраты на транспортные нужды.

Литература

1. Официальный сайт ООО «Димрус»: [Сайт]. – URL: <https://dimrus.ru/> (дата обращения: 5.11.2022).
2. Официальный сайт «Мератест»: [Сайт]. – URL: <https://www.meratest.ru/> (дата обращения: 5.11.2022).
3. Электрическая часть электростанций и подстанций. Справочные материалы для курсового и дипломного проектирования/ Крючков И.П., Неклепаев Б.Н. - 5-е изд. - Санкт-Петербург: БХВ-Петербург, 2014. - 608 с.
4. Справочник по проектированию электрических сетей / под ред. Д. Л. Файбисовича. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ЭНАС, 2012. - 376 с.
5. Лещинская Т.Б. Электроснабжение сельского хозяйства: Учебники и учеб. пособия для студентов высш. учеб. заведений / Т.Б. Лещинская, И.В. Наумов. – М.: КолосС, 2008. – 655 с.
6. Экономика и управление в энергетике: учебник для магистров / под общ. ред. Н. Г. Любимовой, Е. С. Петровского. - М.: Издательство Юрайт, 2021. - 485 с.

УДК 65.014.1

ВЛИЯНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ НА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ

Беловинцева Дарья, обучающаяся
ФГБОУ ВО Орловский ГАУ

dashabeloventseva@gmail.com

Научный руководитель: **Грудкина Т.И.**,
кандидат эконо. наук, ФГБОУ ВО
Орловский ГАУ, t_grudkina@mail.ru

Организация формирует основу мира менеджеров, она является причиной существования менеджмента. Определенная группа должна соответствовать ряду обязательных требований, чтобы считаться организацией. К ним относятся:

1. Присутствие по крайней мере двух человек, которые считаются частью этой группы.
2. Наличие по крайней мере одной цели (т.е. желаемого конечного состояния или результата), которая принимается как общая для всех членов этой группы.
3. Присутствие членов группы, которые намеренно сотрудничают в достижении значимой цели для всех [1].

Организационная культура — это набор ценностей, обычаев, традиций, норм, которые способствуют уникальности организации. От организационной культуры зависит, в каком направлении развивается человек: в позитивном (идет личностный рост) или негативном (личностный рост ограничивается). Организационная культура часто оказывает значительное влияние и на мотивацию индивида. Если ему комфортно в организации, то и отдача от такого работника будет выше. Организационную культуру можно выразить через композицию ценностей, точек зрения, ожиданий, верований, традиций и норм поведения, принимаемых большей частью членов организации.

Как свидетельствуют глобальные тенденции развития теорий менеджмента, организационная культура все чаще становится предметом управленческой деятельности. В настоящее время количество работ по оценке влияния организационной культуры на показатели деятельности предприятия значительно увеличилось, но в то же время теоретическая база сформирована не полностью, отсутствует признанная методология изучения культуры организации, и, наконец, существует угроза того, что исследование изучения организационной культуры будет осуществляться исключительно в рамках теории управления персоналом, что приведет к преодолению изучения влияния организационной культуры на ряд важных характеристик организации. Изначально интерес к организационной культуре был вызван вопросом о том, что именно позволяет крупнейшим американским корпорациям быть настолько эффективными и успешными.

Зарубежные ученые уже давно изучают влияние организационной культуры на развитие и деятельность организаций. Американцы Т. Питерс и Р. Уотерман, выделили основные черты организационной культуры, способствующие успеху (рисунок 1) [2]. Сейт создал модель влияния организационной культуры, в которой он рассматривает влияние культуры на организационную жизнь через шесть процессов, выделяя два уровня организационной культуры:

- 1) поверхностный - включает образцы организационного поведения: принятие решений; контроль; коммуникация;

2) подповерхностный - состоит из ценностей: преданность организации; восприятие организационной среды; оправдание своего поведения [3].

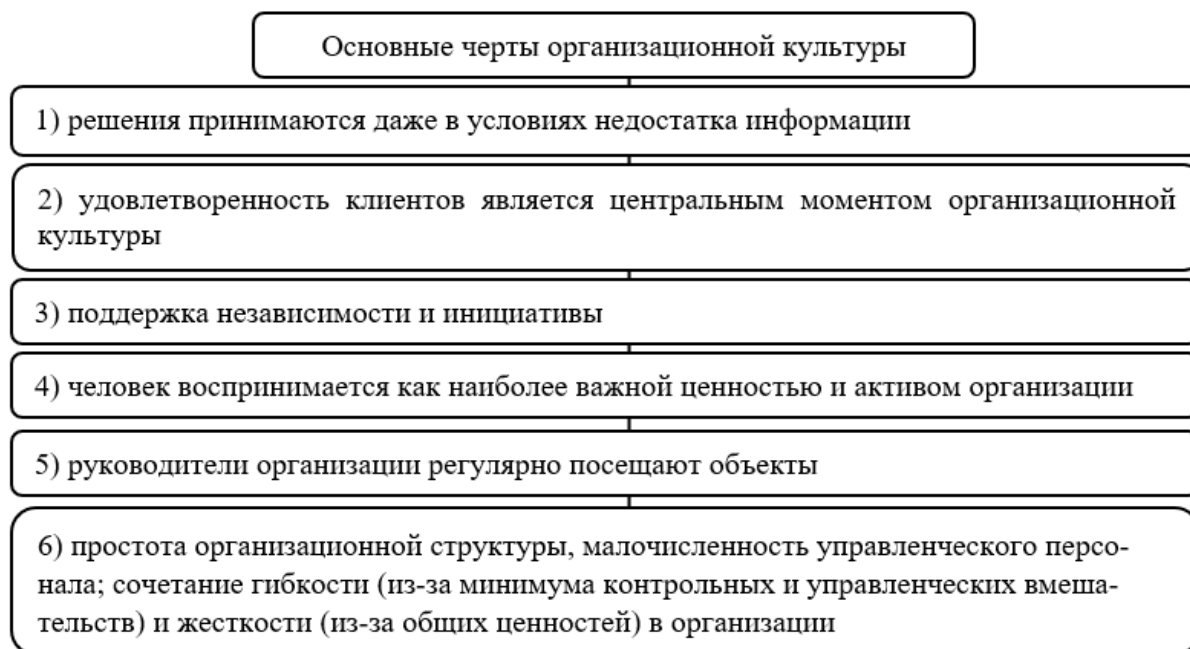


Рис. 1. Основные черты организационной культуры, способствующие успеху по мнению Т. Питерса и Р. Уотермана

Американский социолог Т. Парсонс разработал общую модель взаимосвязи между организационной культурой и результатами деятельности организации - гибкую модель. Выделив несколько функций социальной системы (включая организации), которые необходимо выполнять, чтобы выжить и добиться успеха (адаптация; достижение цели; интеграция; легитимность), исследователь указал, что ценности организации являются наиболее важным средством выполнения вышеуказанных функций. Модель Т. Парсонса разработали Р. Куин и Дж. Рорбах в своей собственной модели под названием «Конкурентные ценности и организационная эффективность», где они рассматривали влияние организационной культуры в трех измерениях, называемых конкурентными ценностями:

- 1) интеграция/дифференциация;
- 2) внутренняя направленность/внешняя направленность;
- 3) средства/инструменты - результаты/показатели [3].

Интересна модель влияния организационной культуры на эффективность организации, разработанная современным швейцарским исследователем Д. Денисоном. Она заключается в описании взаимосвязанного влияния четырех факторов организационной культуры на эффективность организации: приверженность, последовательность, адаптивность и миссия. Вовлеченность — это состояние, при котором сотрудники чувствуют, что их деятельность тесно связана с целями организации, что они имеют на это право, что ценится командная работа и предпочтение отдается развитию человеческих способностей. Согласованность - высокий уровень интеграции и координации. Адаптивность — это состояние, при котором организация гибко реагирует на требования клиентов, принимает риски, учится на своих ошибках и способна к изменениям. Миссия состоит в том, чтобы описать цели и направления стратегического развития организации на основе преобладающего представления о будущем в организации [1]. В

IV Международный конкурс студенческих научно-исследовательских работ по экономике

целом необходимо рассматривать влияние организационной культуры на деятельность организаций в единстве пяти направлений:

- 1) на процессы, происходящие в организации;
- 2) на структуру организации;
- 3) на поведение организаций;
- 4) на конкурентоспособность;
- 5) на общую производительность организаций.

Такой подход позволит нам учитывать и анализировать совокупное влияние организационной культуры на фирму, включая все аспекты деятельности и жизни организаций, и обеспечит ее полное понимание [1].

Таблица 1. Влияние организационной культуры на производственный процесс и организацию трудовых процессов [3]

Процесс	Основные показатели влияния
Производственный	Отношение работников к труду, к результату своего труда
	Культура производства (чистота производственных помещений и оборудования, отлаженная производственная инфраструктура (складские помещения, инструменты, ремонтные, транспортные фермы и т.д.), температура воздуха, запыленность производственных помещений, шум и т.д.)
	Применимая технология производства: насколько она передовая, современная, экономичная, уровень ее сложности и т.д. Машины и производственное оборудование, используемые на предприятии: каков состав парка оборудования, современность, уровень устаревания, какова структура парка оборудования и т.д.
	Структура производства, наличие кооперации между рабочими местами и отделами, уровень специализации, степень вовлеченности сотрудников во весь производственный процесс и т.д.
	Проведение или не проведение научных исследований и разработок в качестве первых этапов цикла "исследования-производство".
Трудовой	Трудовая этика и дисциплина
	Культура организации трудового процесса (предоставление спецодежды, специального питания для работников, наличие мест отдыха в течение рабочего дня, фоновая музыка и т.д.)).
	Квалификация работающих на предприятии
	Уровень автоматизации и компьютеризации рабочих мест

Эффективная организационная культура — это культура, способствующая росту прибыли организации, ее капитализации и рыночной стоимости. Таким образом, инвестиции в организационную культуру — это инвестиции в потенциал организации [4].

Резюмируя вышеизложенное, отметим, что в условиях рыночной экономики формирование организационной культуры и ее использование в управлении организацией способствует успеху в реализации организацией краткосрочных и долгосрочных стратегических целей.

Литература

1. Чаплина А.Н., Вашко Т.А. Культура организации: учебное пособие. - Красноярск: Красноярский коммерческий институт, 2019.
2. Куприянов С.В. Менеджмент: учеб. пособие / С.В. Куприянов, А. А. Шаповалов, Ю. Н. Божков. - Белгород: Изд-во БГТУ, 2013. 447 с.

3. Тихомирова О.Г. Организационная культура: формирование, развитие и оценка: учебное пособие для студентов вузов / О.Г. Тихомирова. - М.: ИНФРА-М, 2011. -151 с.
4. Влияние организационной культуры на эффективность деятельности предприятия. – URL: <https://scienceforum.ru/2012/article/2012003239>.

УДК 631.158:331.101.3

**ЭФФЕКТИВНАЯ СИСТЕМА МОТИВАЦИИ: ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ,
НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ**

Болотский Иван, студент-бакалавр
ФГБОУ ВО Орловский ГАУ им. Н.В.
Парахина, Орел, Россия
vania.bolotskiy5757@mail.ru
Сухочева Н.А., научный руководитель:
канд. Экон. Наук., доцент
suhoceva@bk.ru

В настоящее время в большинстве сельскохозяйственных организаций качественные характеристики профессиональной подготовки руководителей, специалистов и служащих существенно снизились по сравнению с дореформенным периодом. Многие из них сегодня не имеют высшего образования, не обладают необходимым опытом и стажем работы по избранной специальности. Кроме того, в сельскохозяйственном производстве наблюдается острая нехватка и текучесть кадров. Молодые же специалисты после окончания сельскохозяйственных вузов лишь в одном случае из пяти трудоустраиваются на селе. Проблема закрепления руководителей и специалистов в сельском хозяйстве имеет самое прямое отношение к вопросу мотивации управленческого труда. Поэтому на сегодняшний день значительно повышается роль высококвалифицированного работника, удержать которого возможно лишь через построение и применение грамотной системы мотивации. Целью конкурсной работы является обоснование теоретических аспектов и разработка практических рекомендаций, направленных на повышение эффективной системы мотивации труда персонала в сельскохозяйственных организациях.

В последнее время увеличивается внимание к вопросам развития трудовой мотивации, как на научном, так и в практическом аспектах. Сельское хозяйство региона нуждается в разработке эффективной системы мотивации, которая возможна, при знании того, что побуждает человека к деятельности, что им движет и какими мотивами он руководствуется. Общие теоретические проблемы формирования эффективной системы мотивации труда персонала в сельском хозяйстве нашли свое отражение в экономической литературе, а именно в работах ученых: В. Врум, Ф. Герцберг, Е. Лоулер, А. Маслоу, Х. Мюррей, У. Оучи, Ф. Тейло. Исследование отдельных аспектов мотивации и стимулирования как функций управления персоналом находит отражение в трудах А. Маршалла, Дж. С. Милля, А. Смита, Д. Рикардо, которые исследовали факторы производительности и тяжести труда.

В рамках исследования нас интересует современный взгляд на определения «мотивация». Для этого рассмотрим основные трактовки этого понятия, используемые в классической зарубежной и отечественной литературе по менеджменту.

IV Международный конкурс студенческих научно-исследовательских работ по экономике

В.В. Травин и В.А. Дятлов определяют мотивацию как стремление работника удовлетворить потребности (получить определенные блага) посредством трудовой деятельности [1]. М.Б. Курбатова и М.И. Магура обозначают мотивацию как внутреннее состояние человека, связанное с его потребностями, которое активизирует, стимулирует и направляет его действия к достижению поставленной цели [2]. На наш взгляд мотивация - это стремление работника удовлетворить свои потребности в определенных благах посредством трудовой деятельности, направленной на достижение целей организации. Таким образом, мотивацию можно считать одним из методов управления, составной частью процесса управления, направленных на достижение конкретной цели – заставить людей эффективно трудиться.



Рисунок 1 – Методы управления мотивацией персонала

*Источник: разработано автором по материалам [3].

Отмечаемый рядом авторов, рост роли экономических методов управления в России связан, прежде всего, с формированием и совершенствованием рыночной экономической системы. В условиях рынка экономические методы управления неизбежно получают дальнейшее развитие, повысится действенность и результативность экономических стимулов, что позволит поставить каждого работника и коллектив в такие экономические условия, при которых появится возможность наиболее полно сочетать личные интересы с рабочими целями. Однако, акцентирование внимания на экономических методах стимулирования, зачастую приводит к снижению внимания к социально–психологическим аспектам мотивации, определяющим внутреннюю мотивацию персонала.

IV Международный конкурс студенческих научно-исследовательских работ по экономике

Ныне более половины объема сельскохозяйственной продукции производится в хозяйствах населения и крестьянских (фермерских) хозяйствах, осуществляющих свою деятельность на небольших площадях [4]. В этой связи считаем необходимым остановиться на некоторых аспектах мотивации труда в К(Ф)Х. В фермерских хозяйствах распространен нематериальный тип мотивации, при этом, как правило, не применяются специальные управленческие методы мотивации. Фермерское хозяйство представляет собой сплоченный коллектив, основанный на добровольных началах. В связи с этим участники хозяйства сильнее заинтересованы в социальном взаимодействии, уважении со стороны партнеров (похвале, грамотах, символизирующих статус лучшего работника и т.д.). Итак, мотивация в фермерских хозяйствах представлена нестандартно (таблица 1).

Таблица 1 – Особенности мотивации труда в фермерских (крестьянских) хозяйствах*

Вид или метод мотивации	Особенности
Материальная денежная мотивация	Отсутствует фиксированная часть оклада. Отсутствует премиальная часть или КРІ. Присутствует участие в прибыли. Нет компенсаций.
Материальная неденежная мотивация	Как правило, отсутствуют какие-либо бонусы. Отсутствует система добровольного страхования и дополнительный социальный пакет.
Нематериальная мотивация	Отсутствует перспектива карьерного роста, за исключением получения дополнительных обязанностей на административных должностях. Существует мотивация через похвалу, устно выражаемое уважение со стороны партнеров.

*Источник: Составлено автором

Таким образом, можно сказать, что в фермерских хозяйствах практически отсутствует мотивация как явление, что связано со спецификой работы и организации фермерских хозяйств, связанной с тем, что каждый участник является владельцем и участвует в распределении прибыли.

Далее остановимся на среднемесячной заработной плате работников сельскохозяйственных организаций Орловской области (рисунок 2).

Динамика среднемесячной номинальной заработной платы, руб

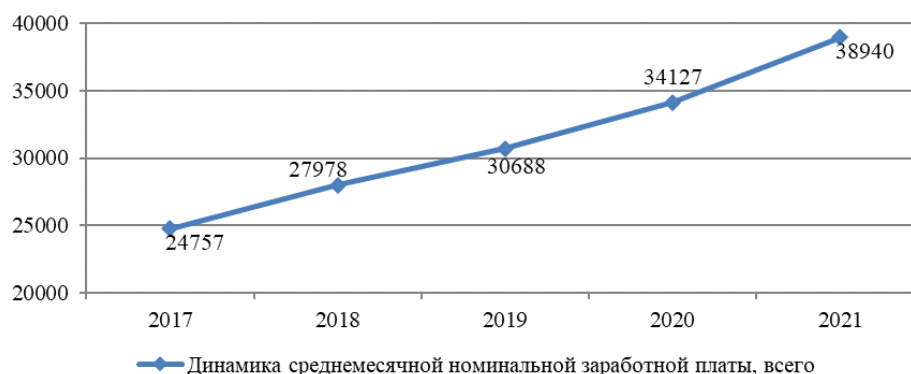


Рисунок 2 - Динамика среднемесячной заработной платы работников сельскохозяйственных организаций, всего, руб. [5]

*Источник: [Составлено автором]

IV Международный конкурс студенческих научно-исследовательских работ по экономике

Таким образом, за анализируемый период среднемесячная заработная плата работников сельского хозяйства имеет положительную динамику: уровень оплаты труда работников в 2021 г. увеличился почти в 1,6 раза по сравнению с 2017 г. На наш взгляд заработная плата для подавляющего большинства работников сельского хозяйства остается основным источником доходов [6]. В этой связи, считаем необходимым рассмотреть методику прогноза заработной платы работников на перспективу, основываясь на фактических данных за ряд лет (таблица 2).

Таблица 2 - Определение тренда среднемесячного заработка работников сельского хозяйства в Орловской области

Годы (X)	Среднемесячный заработок, руб. (Y)	Произведение показателей (XY)	Квадрат года (X ²)	Выравнивание заработка ($a+bx$)
по Орловской области				
1	30688	30688	1	30459+2063 *1=32522
2	34127	68254	4	30459+2063 *2=34585
3	38940	116820	9	30459+2063 *3=36648
Всего	103755	215762	16	103755

Как видно из таблицы среднемесячный заработок работников изменяется за анализируемый период более-менее равномерно.

Следовательно, формой тренда может служить уравнение прямой линии:

$$Y(t)=a+bt, \quad (1)$$

где Y(t) – выровненные (теоретические) уровни среднемесячной платы, руб.;

a - средний заработок за период, руб.;

b - среднегодовой абсолютный прирост, руб.;

t - обозначение времени.

Показатель «b» рассчитывается по формуле:

$$b = \frac{n \cdot \sum xy - \sum y \cdot \sum x}{n \cdot \sum x^2 - \sum x \cdot \sum x}, \quad (2)$$

где n - количество мест;

b - ежегодный прирост(убыль) по выровненной прямой.

Следовательно,

$$b = \frac{3 \cdot 215762 - 103755 \cdot 6}{3 \cdot 16 - 6 \cdot 6} = \frac{647286 - 622530}{48 - 36} = \frac{24756}{12} = 2063 \text{ (руб.)}$$

Показатель «a» рассчитывается по формуле

$$a = \frac{\sum y \cdot \sum x^2 - \sum xy \cdot \sum x}{n \cdot \sum x^2 - \sum x \cdot \sum x}, \quad (3)$$

где a - исходный среднемесячный заработок, рублей.

Следовательно,

$$a = \frac{103755 \cdot 16 - 215762 \cdot 6}{3 \cdot 16 - 6 \cdot 6} = \frac{1660080 - 1294572}{48 - 36} = \frac{365508}{12} = 30459 \text{ (руб.)}$$

Таким образом: $y=30459+2063 \cdot x$

На основании проведенных расчетов, отметим, в 2023 году ожидаемый заработок работников сельского хозяйства должен незначительно увеличиться и составить 40774

IV Международный конкурс студенческих научно-исследовательских работ по экономике

рубля. Заметим, что, эффективная система мотивации состоит не только из денежной, финансовой части, но из внеэкономической, нематериальной составляющей. Важно отметить, что система нематериальной мотивации не требует от организации серьезных финансовых вложений и приносит вполне ощутимые результаты, что в свою очередь, должно послужить сильным мотивом при организации эффективной системы мотивации труда в организациях Орловской области.

Итак, исходя из описанных направлений, сформируем общий перечень рекомендаций по формированию эффективной системы мотивации труда персонала в сельском хозяйстве (таблица 3).

Таблица 3 - Рекомендации по формированию эффективной системы мотивации труда персонала в сельском хозяйстве

Рекомендация	Характеристика
Использование общеуправленческих эффективных методов мотивации	Мотивация посредством КРІ, мотивация через имидж организации. Применение в зависимости от специфики организации.
Использование дополнительных компенсаций	Организация (или оплата аренды) жилья, организация льготного питания, организованное медицинское обслуживание, оплата или организация транспорта (дом-работа-дом), оплата корпоративной связи.
Фиксация рассмотренных плюсов в описании вакансии	Уровень заработной платы, наличие премиальной системы, отметка фиксированной части заработной платы, наличие бонусов (оплата транспорта, связи, жилья), наличие социального пакета, возможности карьерного роста.
Использование методов нематериальной мотивации	Делегирование полномочий, вовлечение сотрудников в процесс принятия управленческих решений, неформальное общение руководства и работников организации.
Со стороны государства: формирование системы льгот	Создание поселков городского типа и сельских поселений, состоящих из близко соседствующих деревень с обеспечением централизованной инфраструктуры; изменение налоговой базы для малых организаций, расположенных в сельской местности.

*Источник: [Составлено автором]

Таким образом, мотивация трудовой деятельности подразумевает процесс стимулирования отдельного работника или группы людей к деятельности, направленной на достижение поставленных целей предприятия к продуктивному выполнению принятых решений или намеченных работ. Вот почему для того, чтобы добиться высоких результатов деятельности трудового коллектива необходимо создать такие условия, которые побуждали бы каждого отдельного работника на своем рабочем месте к активному труду с целью достижения поставленных задач, которые также будут направлены на привлечение финансовых и материальных ресурсов инвесторов, а также их рациональное использование в экономическом развитии региона [7]. Следовательно, рассмотрены основные направления

и методы формирования эффективной системы мотивации труда персонала в аграрном секторе и даны основные рекомендации по их реализации.

Библиографический список

1. Трубилин А.И., Сидоренко В.В., Михайлушкин П.В., Травин В.В. Современные проблемы и приоритеты социального развития села // МСХ, 2018. №5. – С.23-26.
2. Магура М.И. Мотивация персонала. Инструменты мотивации для успеха организации // Э. Мерманн. – М.: Гуманитарный центр, 2018. – 184 с.
3. Вардаян, И. Предложение по совершенствованию системы нематериального стимулирования сотрудников // Кадровик, 2020. – № 10. – С. 63-65.
4. Пармакли Д.М., Кураксина С.С. Кооперация как форма организации агробизнеса // Вестник Кыргызского национального аграрного университета им. К.И. Скрябина. 2021. № 2 (56). С. 753-759.
5. <http://www.gks.ru/> Электронный ресурс [дата обращения 15.10.2022 г.].
6. Ефремова Н.А. Реформирование заработной платы как фактор роста благосостояния работников АПК // В сборнике: Государственное регулирование территориального развития и региональных экономических систем. 2003. С. 90-91.
7. Третьякова Л.А., Грудкина Т.И. Мобильность трудовых ресурсов в контексте инвестиционной привлекательности регионов ЦФО // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2016. Т. 12. № 12 (345). С. 133-142.

УДК:005.6:378

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА НАО
ЗАПАДНО-КАЗАХСТАНСКИЙ АГРАРНО-ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ.
ЖАНГИР ХАНА**

Бурханова Алия

магистрант специальности экономика 2
курса BMHUS@rambler.ru

Хусаинов Берик доцент Высшей школы
экономики и аудита», кандидат
сельскохозяйственных наук
burhanova.aliya.00@mail.ru

Западно-Казахстанский аграрно-
технический университет имени Жангир
хана Республика Казахстан г.Уральск.

Развитие человеческого капитала, привлечение инвестиций в образование нового образца. Развитие "зеленой" экономики, охрана окружающей среды. Принимать последовательные решения со стороны государства и нести за это ответственность перед обществом. При этом мы должны опираться на наши конкурентные преимущества и реальные возможности.

Система менеджмента качества-это совокупность специальных практик, внутренних политик, методов, предназначенных для работы компании, целью которых является удовлетворение покупателей высококачественными товарами и услугами на постоянной основе.

IV Международный конкурс студенческих научно-исследовательских работ по экономике

В эпоху глобализации и наукоемких технологий XXI века и формирования информационного общества с умной, инновационной и зеленой экономикой устойчиво и гармонично развиваются только конкурентоспособные предприятия, отрасли, страны, которые общеизвестны.

Западно-Казахстанский аграрно-технический университет имени Жангир хана открыт постановлением Совета Министров Казахской ССР №571 от 19.07.1963 г. с 60-летней историей. Институт начал свою деятельность с 11 кафедр в составе 3 факультета (агроэкономика; Ветеринария; Механизация сельского хозяйства) в приспособленном здании, приняв 300 студентов на 1-ю дневную часть.

В настоящее время Западно-Казахстанский аграрно-технический университет имени Жангир хана готовит обучающихся в соответствии с международными стандартами. В связи с этим, университет в 2003 году перешел на международный стандарт ИСО-9001 менеджмент качества, в 2004 году система экологического менеджмента ИСО-14001 стала соответствовать международному стандарту [1].

ISO 9001-это набор требований для создания правил, политик, процессов, процедур предоставления продуктов и услуг, которые удовлетворяют потребности клиентов и повышают их удовлетворенность. Стандарт системы менеджмента качества поддерживается Международной организацией по стандартизации и согласуется с большинством стран-членов этой организации, чтобы обеспечить ее признание на международном уровне, а также принятие в качестве золотого стандарта для процессов, используемых для СМК во всем мире. Таким же переводом этого стандарта на русский язык является ГОСТ ISO 9001.

Чтобы Компания прошла сертификацию системы менеджмента качества в соответствии с международными требованиями ISO 9001, ей необходимо иметь систему менеджмента качества, а именно-разработать, утвердить, а также внедрить в работу следующие документы:

1. Стандарт "руководство по качеству".
2. Стандарт "управление документацией и записями".
3. Стандарт "управление несоответствующим продуктом".
4. Стандарт "внутренние аудиты".
5. Стандарт "корректирующие и предупреждающие действия".
6. Регламенты процессов (обычно процессов, связанных с производством).
7. Политика в области качества.
8. Цели организации и структурных подразделений (процессов) в области качества.
9. Программа мероприятий по совершенствованию деятельности организации.
10. Технологический регламент производства.
11. Актуальная нормативная и техническая документация согласно перечню.
12. Должностные инструкции и Положения о подразделениях.

Уполномоченные органы по сертификации проверяют выполнение компаниями требований ISO 9001 различными способами. Есть много честных органов сертификации. Чтобы пройти сертификацию на уровне важного европейского органа, необходимо внедрить СМК и постоянно поддерживать его в рабочем состоянии, что требует больших усилий. Но бонусом для компании станет признание сертификата на мировом уровне.

Как описано выше, наличие действующей системы менеджмента качества компании подтверждается сертификатом. В России часто можно встретить обязательное условие о наличии сертификата. Такой документ понадобится участникам тендеров, государственных закупок, конкурсов качества. Это также может быть запрошено некоторыми клиентами, потребителями.

Сертификация требуется для отдельных видов производства, услуг, таких как разработка и производство военной техники, вооружения, средств связи, другой стратегически важной продукции.

Сертификация также используется в государственном регулировании. Таким образом, наличие данного документа и действующей СМК поможет преодолеть нетарифные барьеры в виде обязательной сертификации, установленные рядом стран.

В других случаях получение сертификата не является обязательным, а также приносит прибыль при работе с контрагентами.

Так, наличие сертификата качества позволяет компании сотрудничать со многими другими организациями. Нынешняя реальность такова, что компании легче выйти на рынок, имея этот сертификат. Многие компании ищут партнеров-поставщиков товаров, услуг, имеющих сертификат ISO 9001. Что побуждает их требовать этого? Некоторые являются сторонниками передовой практики управления через контракты, они хотят, чтобы такие технологии применяли их контрагенты. Для других это определенная гарантия проверки организации на прочность. Также наличие сертификата является альтернативой выездному аудиту потенциального партнера, что экономит усилия компании, а также деньги. Для инвесторов наличие этого документа станет доказательством того, что поставщик может обеспечить стабильные поставки.

Если сертификат выдается авторитарным, признанным органом по сертификации, то статус получателя только возрастает. Известно, что репутация легко переходит в прибыль.

Сертификат становится дополнительным подтверждением жизнеспособности, надежности компании, что может способствовать снижению страховых премий, а также кредитных ставок при обращении в крупные страховые компании, банки. Упоминание о сертификате может быть эффективно использовано в рекламе, что привлекает все больше потенциальных покупателей.

Наличие такого документа на стене директора компании отражает передовые подходы к управлению компанией, приоритеты качества продукции.

Стоит отметить, что сертификация может быть интересна не только партнерам, но и руководству предприятия. При прохождении сертификации можно выявить слабые стороны рабочих процессов, а также понять текущие проблемы компании.

Рассмотрев основы, которые необходимо знать о СМК, рассмотрим более внимательно этапы внедрения такой системы на уровне компании.

Проектирование при внедрении СМК-это первый процесс. Необходимо выбрать подходящую для бизнеса методику, перечислить заинтересованные стороны, спланировать временные рамки, изъявить желание пройти сертификацию (если она обязательна и необходима), собрать действующие документы.

Затем наметьте стратегию, которая позволит вам легко выполнить план реализации.

Точно так же на внутреннем сайте или сетевом диске компании необходимо разместить все шаблоны, которые планируется использовать для ввода в соответствии с доступом к информации об отделах. В инструкцию должна быть включена информация о его назначении, области применения, кто несет ответственность за внедрение.

Если у компании есть процедуры, описанные выше, вы можете начать со второго шага. Однако следует убедиться, что уже существующие процедуры актуальны и соответствуют целям и задачам [2].

На втором этапе организуется доступ сотрудников к печатным инструкциям, а также к обучению.

Измерение СМК состоит в определении эффективности, эффективности каждого процесса при достижении его целей. При измерении необходимо убедиться, что процесс, используемый при измерении документов, аналогичен тому, который был разработан при проектировании.

"Отцом" теории менеджмента качества считается Уильям Эдвардс Деминг. Благодаря демингу Япония совершила свое экономическое чудо после Второй мировой войны. В Японии труд Деминга был высоко оценен и награжден одним из высших орденов от имени императора. Кроме того, учреждена награда за достижения в области управления качеством в виде серебряной медали с деминговым профилем. Принцип СМК 8 разработан организацией ISO на основе 14 основных принципов Деминга «цепная реакция» в Западно-Казахстанском аграрно-техническом университете им. Жангир хана (рис. 1).

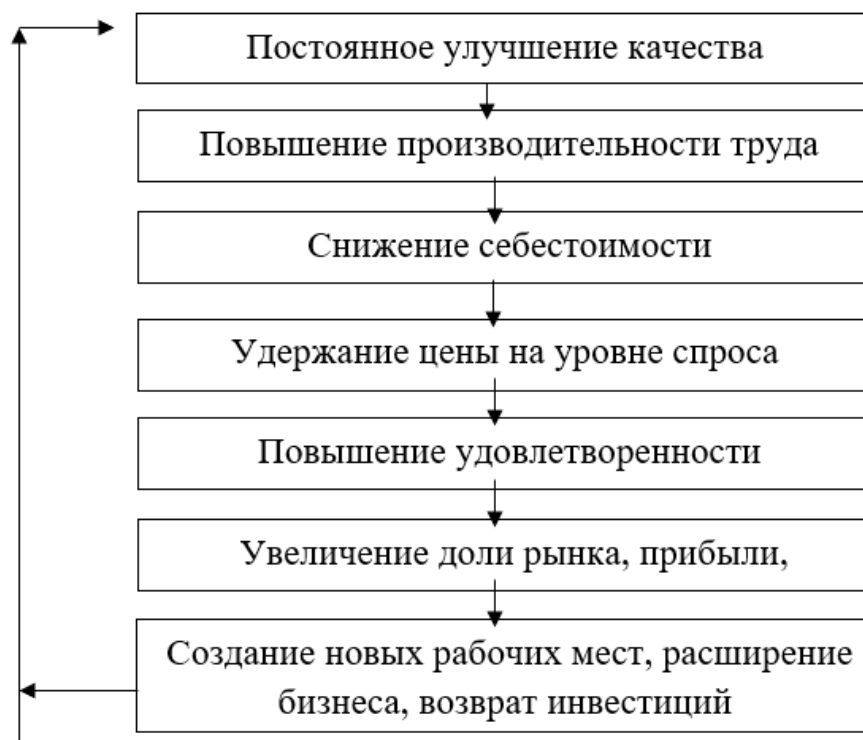


Рис. 1. "Цепная реакция" Деминга в Западно-Казахстанском аграрно-техническом университете имени Жангир хана

Как показано на рисунке 1, очень важно повысить удовлетворенность потребителя на диаграмме «цепная реакция» Деминга в Западно-Казахстанском аграрно-техническом университете им. Жангир хана,

Это последний шаг при внедрении СМК. Здесь просто необходимо проверить СМК, чтобы донести результаты до своих сотрудников. Затем сотрудники узнают, какие отрасли соответствуют стандарту СМК, установленному компанией, видят отрасли, которые нуждаются в улучшении.

После рассмотрения документов важно улучшить то, что существует, основываясь на рекомендациях, предложенных экспертами, ответственными за тему в различных разделах. Это поможет компании доработать и усовершенствовать систему до тех пор, пока она не пройдет проверку регулятором.

Ниже приведены наиболее распространенные проблемы, а также то, что вы должны сделать, чтобы сэкономить время и энергию при их возникновении [3].

1. стремление к совершенству..
2. ненужная документация.
3. суровая природа СМК.
4. отсутствие мотивации.
5. мало или вообще не обращают внимания на клиентов.

Независимо от того, насколько важна система управления качеством для компании на каждом этапе роста, большинство владельцев бизнеса все еще испытывают трудности с ее реализацией. Они считают, что это дорогая маркетинговая стратегия для таких компаний, как Apple, Samsung и Ford. Или-это слишком много работы, сложно, и ROI в конечном итоге не стоит этого.

На самом деле, СМК очень важен для любой компании. Выгода от внедрения этой системы в любой компании огромна, к ним относятся:

1. достижение целей компании.
2. более эффективное продвижение бизнеса.
3. повышение удовлетворенности клиентов.
4. повышение доступности и точности документов.
5. создание культуры качества.
6. эффективное общение с сотрудниками.
7. возможность измерения эффективности работы отдельных лиц и команд.

Перед предприятиями страны в XXI веке стоят задачи обеспечения конкурентоспособности продукции (услуг) в условиях формирования информационного общества, развивающего инновационную экономику, от решения этих задач напрямую зависит их будущее устойчивое развитие и экономическая эффективность. Основой конкурентоспособности является необходимый уровень качества продукции (услуг), для достижения которого необходима соответствующая инновационная инфраструктура, обеспечивающая применение современных технологий, квалифицированный и мотивированный к качественной деятельности персонал и система профессионального управления предприятием на основе качества.

Менеджмент на основе качества как прикладная наука управления предприятием в своем эволюционном развитии прошел несколько этапов. Этап накопления отдельных элементов менеджмента на основе качества сменился этапом их интеграции в менеджмент качества в общем процессе управления предприятием, комплексным, системным и процессным подходом, который документально закреплён и изложен в стандартах ИСО серии 9000 [4].

Создание системы менеджмента качества предприятия, ее сертификация, функционирование системы и ее постоянное совершенствование дают дополнительную гарантию стабильности качества выпускаемой продукции для потребителей.

Постоянный рост требований к качеству predetermined дальнейшее развитие менеджмента качества и внедрение всеобщего менеджмента качества (TQM) на успешных предприятиях развитых стран. В нем она является основой организации деятельности предприятий всех отраслей.

Создание успешной СМК предприятия-процесс не простой и быстрый. Если поставлена задача создания СМК только для получения сертификата, то, как показывает многолетний опыт предприятий развитых стран, эффективность СМК будет крайне низкой. При грамотном освоении и применении современных принципов, методов и средств управления на основе качества, наличии профессионального менеджмента, обученного и мотивированного персонала, кардинальном изменении менталитета и психологии руководителей всех уровней управления менеджмент качества начинает работать четко и

продуктивно, только если вся деятельность коллектива предприятия сосредоточена на решении задач обеспечения качества и конкурентоспособности продукции и услуг

Системы менеджмента на основе качества глубоко интегрированы с общей системой управления организацией, высокое качество продукции, процесса и системы управления является фактором, объединяющим подразделения организации, связывающим их с одной целью, устраняющим барьеры между ними.

Список использованной литературы

1. Молдашев Г. К., сельскохозяйственные науки, профессор\системы менеджмента качества учебное пособие / 2013г.
2. Фейгенбаум, А. Контроль качества продукции: пер. с англ. с англ. / А. Фейгенбаум-М.: Экономика, 1986.
3. Джуран, д. Все о качестве: Зарубежный опыт. Выпуск 2. высокий уровень руководства и качества / Д. Джуран – М., 1993.
4. СТ РК ИСО 9001-2009 СМК. Требования. - Астана, 2009. - 40 С.

УДК: 331.101.3:658

**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ
ПЕРСОНАЛА КАК ВАЖНЕЙШИЙ ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Варбан Елена Комратский
государственный университет
[lena.varban@mail.ru](mailto:lana.varban@mail.ru)

Научный руководитель Муска С.Ф.
Доктор экономических наук
muskasnejana@mail.ru

Инновации считаются важнейшим компонентом конкурентоспособности, неотъемлемой частью организационной структуры предприятия. Инновации - один из основных инструментов роста бизнеса, позволяющий увеличить существующую долю рынка, получить положительное восприятие клиентов и обеспечить конкурентное преимущество. Показателем применимости инноваций на предприятии является инновационная деятельность. Это неотъемлемая часть любого инновационного процесса и одна из важнейших характеристик инновационной деятельности предприятия.

Увеличить инновационную активность можно за счет синергетического эффекта совместной активной инновационной деятельности сотрудников и предприятия. Инновационность персонала играет решающую роль в результатах деятельности предприятия, является основным фактором реализации инновационной стратегии развития предприятия.

На промышленных предприятиях роль инновационной активности персонала особенно важна, поскольку сотрудники, выполняющие свои задачи ежедневно, знают, как улучшить определенный производственный процесс. Чтобы персонал проявил интерес к созданию инноваций, необходимо постоянно стимулировать их деятельность, что может быть достигнуто с помощью инструментов мотивации и непрерывного профессионального обучения.

Понятие инновационной активности работников В. Н. Белкин, Н. А. Белкина, О. А. Антонова определяют как – реализация их творческих способностей, направленная на рост эффективности производства и конкурентоспособности предприятия [1].

Н. А. Заглуминой рассматривает структурные взаимосвязи между основными показателями инновационной деятельности, а именно, инновационной активностью, инновационным потенциалом и инновационным климатом [2].

Под инновационной активностью автор понимает интенсивность осуществления предприятием инновационной деятельности, а инновационный потенциал выступает в роли меры готовности предприятия выполнять поставленные инновационные задачи.

Инновационный климат (макроклимат и микроклимат) трактуется как условия в окружении предприятия, которые влияют на эффективность его инновационной деятельности [3]. Д. В. Балакина в своей работе обобщает вышеприведенные определения и трактует инновационную активность персонала как отношения между работниками и предприятием по поводу развития и использования творческого потенциала персонала [4].

Также в литературе встречаются и другие понятия, связанные с инновационной активностью работников. В работе Е. А. Авдеевой и Д. В. Копаевой инновационную активность персонала, трактуют как способность и возможность генерировать и управлять положительными изменениями на предприятии через правильный набор знаний, умений и навыков сотрудников при использовании мотивационного механизма и создании благоприятных технических, технологических, организационных и производственных условий [4].

Инновационная активность сотрудников является следствием инновационного поведения, которое является одной из разновидностей трудового поведения. Новаторское поведение относится к добровольному, не обязательному поведению работников и исходит только из внутренних стимулов и мотивов самого работника, обычно не предусмотренных его официальными обязанностями. Это означает, что работника нельзя принуждать или заставлять вводить новшества, но можно создать условия для того, чтобы сотрудник захотел показать это сам.

Инновационная активность в данном случае может быть рассмотрена как процесс, характеризующийся этапностью, инструментарием, и как качественная характеристика персонала, отражающая эффективность корпоративных инвестиций в человеческий капитал (рис. 1.).

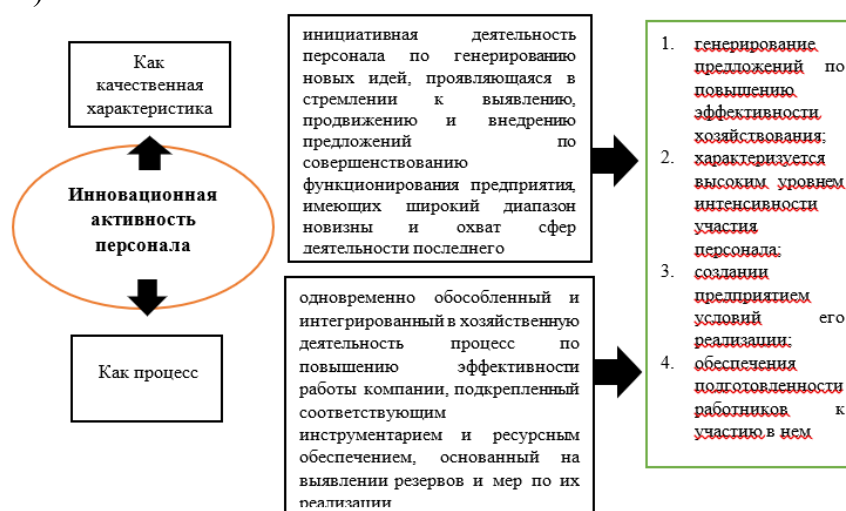


Рис. 1. Понятие инновационной активности персонала

Источник: [2;5]

IV Международный конкурс студенческих научно-исследовательских работ по экономике

Феномен инновационной активности - как процесс связан с понятием «рационализаторство», которое понимается как творческая деятельность работников, направленная на создание новых идей и решений относительно товаров, процессов и функционированию предприятия в целом, введение которых повышает эффективность его деятельности. При таком подходе основное внимание уделяется формированию новых идей с определенным выравниванием роли предприятия в формировании условий такого поведения; также в результате рационализаторской деятельности рассматривается предложение по улучшению производства, в то время как результатом инновационной активности - является внедрение инноваций и достижение экономического эффекта [6].

Инновационную деятельность как качественную характеристику персонала можно сравнить с понятиями «инновации персонала», «инновационный потенциал персонала» и т. д., интерпретируемыми как способность и готовность сотрудников к инновациям, состоящие из таких компонентов, как когнитивный, эмоциональный, волевой и т. д. качества, обеспечивающие восприимчивость персонала к инновациям [6]. Однако термин «деятельность» в обсуждении подчеркивает динамизм процесса генерации инноваций. Конечно, рассматривать эти подходы нецелесообразно отдельно, так как реализовывать инновационную активность как процесс без участия персонала с соответствующими компетенциями невозможно, и, наоборот, наличие высококвалифицированного персонала не является достаточным условием для участия сотрудников в совершенствовании производства. Соотношение компонентов представлено в таблице 1.

Таблица 1. Взаимосвязь компонент инновационной активности

	Аттестация	Содержание
ИАП→ИАкП	Исходное условие	предполагает способность и готовность персонала включиться в процесс
ИАкП→ИАП		отражает готовность компании к рассмотрению и реализации предложений, наличие соответствующих условий
ИАкП→ИАП	инструмент формирования качества персонала	результатом инновационной активности выступает в т.ч. и личностный рост сотрудников, формирование исследовательских, аналитических навыков и т.д
ИАП→ ИАкП	условие генерирования предложений с требуемой содержательной наполненностью	формулируемые предложения учитывают реальное положение дел и реализуемы/обоснованы (вне зависимости от функциональной сферы)
ИАП → ИАкП	Инструмент стимулирования	инициативность сотрудников выступает фактором, стимулирующим совершенствование инновационной активности как процесса
ИАкП→ИАП		эффективная организация процесса выступает фактором, побуждающим сотрудников к активному «включению» в него

Источник: [4]

Примечание: ИАкП – инновационная активность как процесс; ИАП – инновационная активность персонала.

Каждый сотрудник предприятия обладает индивидуальным характером, темпераментом, психическими особенностями. При этом при прочих равных условиях сотрудники будут в разной степени проявлять инновационную активность. Таким образом, всех сотрудников предприятия можно классифицировать по их инновационной активности и ценности инновационного процесса. Классификация сотрудников приведена в таблице 2.

Таблица 2. Классификация сотрудников предприятия

Тип сотрудников	Характеристика
Творческие пассионарии	Сотрудники, которые активно разрабатывают и выдвигают новые предложения, независимо от того принимаются они или нет, они также оказывают влияние на своих коллег. Такие сотрудники самые малочисленные и самые ценные, так как не нуждаются в дополнительном стимулировании их деятельности.
Активно вырабатывающие новые идеи	Сотрудники, которые разрабатывают новые идеи и проекты, но не оказывают воздействия на своих коллег.
Обладающие высоким творческим потенциалом	Сотрудники, выдвигающие свои и предложения, но прекращающие проявление инициативы в случае отсутствия обратной связи, отклика.
Способные к творческому процессу	Сотрудники, проявляющие инновационную активность только в случае ожидания получения вознаграждения за свою деятельность.
Имеющие творческие способности	Сотрудники, начинающие действовать только при побудительном воздействии.
Стремящиеся в условиях высокой мотивации к творчеству	Сотрудники, которые готовы действовать и выдвигать предложения только в условиях сильной и постоянной мотивации.
Имеющие скрытые творческие способности, о которых не подозревают сами	Сотрудники, начинающие проявлять инновационную активность, когда работодатель раскрывает их творческий потенциал.
Не способные к творческой деятельности	Сотрудники, не проявляющие инновационную активность ни при каких условиях.

Источник: [6; 5]

Для эффективного функционирования и управления предприятием важно учитывать тип сотрудника. Далее рассмотрим модель формирования инновационной активности работников. Он включает в себя несколько последовательных уровней предпринимательской деятельности инновационных сотрудников: инновационное обучение, инновационные действия (факты), инновационное поведение, инновационное мышление, инновационный образ жизни (рис.2.). Инновационная готовность состоит из двух компонентов: психологической и практической подготовки. К первой категории относятся познавательные, эмоциональные, мотивационные, волевые компоненты психики человека. Практическая подготовка предполагает, что работник обладает профессиональными навыками [6].

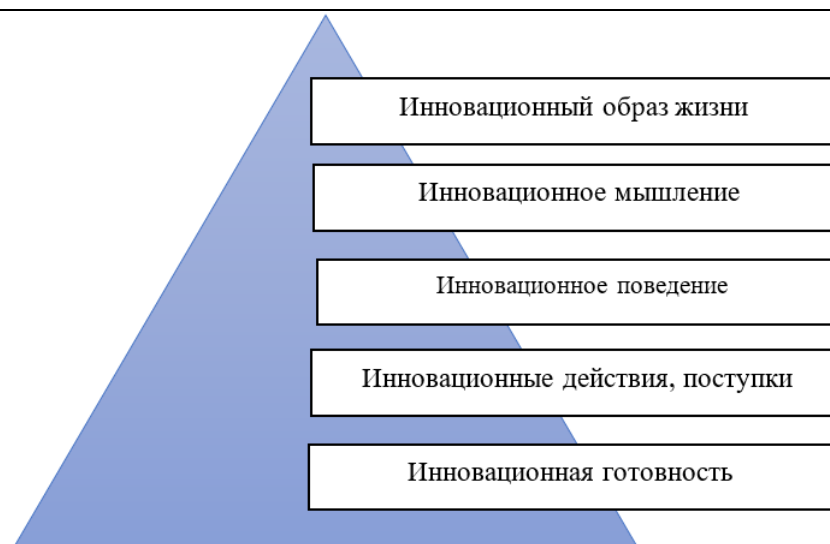


Рисунок 2. Уровни предприятия инновационной активности работников

Источник: [4]

Инновационные действия – это проявления инновационного поведения. Когда инновационные действия приобретают систематический характер — это инновационное поведение. На этом уровне сотрудники начинают демонстрировать творческий подход к работе. С приобретением инновационного мышления у сотрудников происходит постоянное саморазвитие, они приобретают гибкость, уходят от «шаблонов». Постепенно инновационное поведение превращается в инновационный образ жизни работника предприятия, выходя тем самым на высший уровень предприятия инновационной активности [3].

Инновационная активность персонала обеспечивает повышение эффективности инновационной деятельности предприятия, которая зависит от трех компонентов: степени восприимчивости к новым идеям, степени интенсивности и своевременности действий по превращению новаций в нововведения (инновации) и способности к коммерциализации инноваций. В то же время инновационная активность персонала определяется способностью и желанием самого предприятия правильно формировать и использовать инновационный потенциал каждого сотрудника.

Интеллектуальные ресурсы предприятия создают ее научно-производственные активы, без которых в настоящее время ни один производитель не может участвовать в конкурентной борьбе в условиях стремительно развивающихся отраслевых рынков. Для создания инновационной среды на предприятии необходимы специалисты, умеющие творчески мыслить и менеджеры, которые могут инициировать ее создание и развитие

Библиография:

1. Белкин В.Н., Лузин Н.А. Совершенствование управления инновационным потенциалом промышленного предприятия. Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2014. 137 с.
2. Баранчеев В.П., Масленникова Н.П., Мишин В.М. Управление инновациями. / Учебное пособие. - М.: Издательство Юрайт; ИД Юрайт, 2011.
3. Левитская А. П. Управление инновационным развитием экономики региона = Management of innovative development of regional economy: Монография / А. Левитская; Комратский госуниверситет. - Комрат: Б.и., 2018. - 266с.
4. Данилина, Е. И. Инновационный менеджмент в управлении персоналом :

-
- учебник для бакалавров / Е. И. Данилина, Д. В. Горелов, Я. И. Маликова. – 2-е изд. – Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2020. — 208 с.
5. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент. / Учебник для вузов. 6-е изд. - СПб.: Питер, 2011. – 448 с.
6. Шпак Ю.О., Яркова С.А., Якимова Л.Д., Мельникова Е.В. Управление инновационной активностью персонала с высоким творческим потенциалом // Лидерство и менеджмент. – 2020. – Том 7. – № 2. – С. 181-200. – doi: 10.18334/lim.7.2.110422.

УДК: 658.8

НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА УКРАИНСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Владиченко Иван

e-mail: vladychenko073@idguonline.net

Измаильский государственный
гуманитарный университет

Научный руководитель –

к.э.н. **Мурашко И.С.** e-mail:

murashkoirene@gmail.com

Для развития современного общества характерен высокий уровень сложности и изменчивости. В таких условиях успешность жизнедеятельности предприятия зависит от эффективности его управления. На развитие менеджмента оказывают влияние экономические, политические и социальные силы. Основное предназначение экономических сил состоит в распределении общественных ресурсов между участниками производственного процесса. Для достижения целей любому предприятию, организации, учреждению требуются ресурсы. Вместе с тем, ограниченность ресурсов влечет за собой возникновение борьбы за них. Действие экономических сил направлено на наиболее эффективное распределение имеющихся ресурсов между всеми субъектами экономической системы. В частности, дефицит ресурсов часто способствует развитию инновационных процессов, научно-техническому прогрессу, которые, в свою очередь, способствуют развитию и усовершенствованию менеджмента. Политические силы олицетворяют действие политических и законодательных институтов. Изменения законодательства, политические события и отношения между разными странами оказывают влияние на функционирование всех субъектов экономической системы. Вместе с тем, политические факторы находятся за пределами влияния предприятий и организаций, то есть предприятия не могут напрямую изменять их действие. Социальные силы включают культуру, ценности и поведенческие нормы разных народов, которые влияют на потребности человека (первичные (врожденные) и вторичные (приобретенные)). То есть, социальные силы влияют на отношения людей и направляют их.

С учетом действия вышеприведенных сил, для современного менеджмента характерны такие вызовы, как: усиление тенденций глобализации и интернационализации, цифровизация и информатизация, рост потребностей человека и развитие его интересов, переход от традиционной к «зеленой» экономике.

Возможности современного менеджмента связаны со следующими его особенностями: в основе деятельности современных руководителей лежит управление

изменениями; в связи с развитием информационных технологий снижается роль менеджеров среднего звена; усиливается взаимосвязь между видами деятельности менеджера и структурами и культурами организации, практика управления отражает основные ценности и установки; необходимость осмысления больших потоков информации; необходимость понимания внешней среды [1, с.77]. Таким образом, можно выделить две наиболее значимые тенденции развития современного менеджмента в мире:

1) усиление «технократизма» в управлении под влиянием научно-технического прогресса и цифровизации, повышение роли качества продукции в конкурентной борьбе и усложнение места и роли предложения в экономике;

2) увеличение внимания к социальным и поведенческим аспектам управления, а именно организационной культуры, различных форм демократизации управленческих функций, участия рядовых работников в управлении, собственности и прибылях и т.п [1, с.78].

Одним из важных вопросов развития современного менеджмента является цифровизация бизнеса. Процессы цифровой трансформации бизнеса были усилены пандемией Covid-19. Безусловно, что цифровизация бизнеса имеет ряд преимуществ, а именно: снижение объемов капиталовложений, снижение затрат и увеличение производительности, повышение эффективности и оперативности принятия управленческих решений, возможность создания уникальных продуктов. Вместе с тем, цифровизация также характеризуется рядом вызовов, часто негативно воспринимаемых бизнесом и обществом. Одной из проблем цифровизации является высвобождение персонала, вызванное автоматизацией рабочих мест и сокращение потребностей работников. Это, в свою очередь, влечет за собой распространение в экономике страны безработицы, снижение уровня доходов населения, падение платежеспособного спроса, что негативно влияет на развитие всей экономической системы. Проблемой внедрения цифровых технологий является также неодинаковый доступ к ним на уровне страны и мира, разный уровень осведомленности и навыков в их применении, а также возможное недоверие к их использованию, что приводит к возникновению цифрового разрыва в обществе.

Важным вопросом цифровизации является обеспечение сохранения цифровых данных и конфиденциальной информации, защита прав личности на неприкосновенность личной жизни. Активная цифровизация всех видов деятельности человеческого общества, как показала пандемия Covid-19, повлекла за собой усиление социальной отчужденности, а также снижение уровня культурного развития.

Сложным вопросом менеджмента в Украине стала мотивация сотрудников в условиях военного времени. Основными проблемами, с которыми столкнулись управленцы, связанными с мотивацией сотрудников являются такие:

1.Экономический кризис в стране привел к ухудшению экономического состояния предприятий, их финансовых возможностей, что в свою очередь, повлекло за собой снижение возможностей материального стимулирования работников. Кроме этого, рост цен приводит к уменьшению реальной заработной платы.

2.Усложняет работу сотрудников компаний перебои в электроэнергии, работе интернет, воздушные тревоги, что само по себе является сильным демотивирующим фактором.

3.Ежедневно меняющаяся обстановка, чувство тревоги и неизвестности влечет за собой потерю у работников осознания важности, полезности и результативности деятельности, выполнения определенных заданий.

IV Международный конкурс студенческих научно-исследовательских работ по экономике

4. Ужесточение трудового законодательства в связи с военными действиями в стране в некоторых случаях может привести к физическому и моральному истощению сотрудников.

Использование классических методов мотивации (в том числе экономических) усложняется кризисным состоянием экономики и многих предприятий. Любые методы экономической мотивации в условиях военного времени должны быть очень тщательно экономически обоснованы. Вместе с тем, экономические методы мотивации не являются краеугольным камнем повышения эффективности работы сотрудников даже в спокойное, мирное время. Таким образом, особенно важно понимать, какие факторы способствуют снижению мотивации сотрудников, а именно:

- несправедливое вознаграждение;
- отсутствие признания;
- принудительный тимбилдинг;
- отсутствие смысла, непонимание цели;
- некорректное делегирование;
- невозможность реализовать потенциал;
- конфликты среди сотрудников.

В условиях неопределенности, тревоги, ощущения безнадежности у сотрудников на первое место выходят именно неэкономические методы мотивации.

Положительный эффект в повышении эффективности работы персонала в военное время может дать рациональное применение экономических методов мотивации и обязательное применение неденежных методов (табл. 1).

Таблица 1.

Методы мотивации сотрудников украинских предприятий в условиях военного времени

Метод	Особенности применения в военное время
Экономические прямые	
Заработная плата	В условиях военного времени особенно важно формирование наиболее эффективной системы оплаты труда, в том числе, применение почасовой и сдельной систем оплаты труда.
Премии	Учитывая финансовые проблемы украинских предприятий премирование должно быть тщательно продуманным: наиболее целесообразно давать премии только в тех случаях, когда работа сотрудников имеет сверхплановый положительный эффект (рационализаторство, увеличение объема продаж). Порядок премирования обязательно должен быть известен сотрудникам, иначе у них может возникнуть ощущение несправедливости вознаграждения.
Прочие (штрафы, обучение за счет предприятия, участие в прибылях, льготное питание и т.д.)	Требуют тщательного пересмотра с учетом объективных факторов.
Неэкономические	
Благоприятный психологический микроклимат	Сохранение здорового психологического климата является одним из важнейших фактором заинтересованности человека в работе на определенном предприятии.

IV Международный конкурс студенческих научно-исследовательских работ по экономике

Ощущение вовлеченности	Необходимость донести до каждого сотрудника его роль и значение в достижении целей предприятия
Ощущение ценности выполненной работы	Необходимо давать сотрудникам такие задания, на выполнение которых есть ресурсы; подводить итоги работы каждого сотрудника и команды, обнародовать результативность выполненной работы и ее влияние на достижение целей компании.
Совместная благотворительность	Менеджер (работодатель) не должен препятствовать созданию волонтерских течений на предприятии, а, по возможности и способствовать им.
Гибкие графики работы	По возможности предоставить сотрудникам гибкий график работы с учетом фактических обстоятельств.

Построена автором по данным [1-5]

Таким образом, прямые экономические методы мотивации должны использоваться, но, в отличие от мирного времени, сейчас предприятия не имеют права на некоторые «вольности»: все затраты, в том числе и связанные с мотивацией персонала, должны быть тщательно экономически обоснованы. Критерии премирования обязательно должны включать наиболее важные показатели для предприятия. В то же время, сотрудники должны точно понимать порядок премирования, что будет способствовать выполнению особо важных для предприятия задач сотрудниками с особой ответственностью и старанием.

К экономическим методам мотивации относится также система штрафов, которая способствует повышению дисциплины, прилежности и ответственности сотрудников. Использование штрафов в условиях военного времени должно быть пересмотрено, также как и система премирования. В том числе, менеджеры, должны понимать, что сейчас сотрудники часто сталкиваются с нетипичными для мирного времени проблемами: ухудшение инфраструктуры, перебои с электроэнергией и работой интернет, воздушные тревоги и др.

При пересмотре экономических методов мотивации, менеджер должен учитывать, что их применение воспринимается сотрудниками не только, как материальная помощь, но и забота предприятия о своих сотрудниках. Резкое урезание всех прочих методов может спровоцировать ощущение отчужденности, ненужности на предприятии, ухудшение и без того тяжелого психологического состояния работников. Вместе с тем, на предприятии должны применяться только те экономические методы мотивации, которые предприятия финансово способно реализовать. В таких условиях особенно важным является понимание сотрудниками связи между результатами их работы и объемом вознаграждения за них.

Ключевую роль в условиях военного времени играют неэкономические методы, которые нацелены на улучшение психологического климата в коллективе и психологического состояния работников. Создание благоприятного психологического климата способствует тому, что каждый сотрудник на работе будет испытывать покой и комфорт, что само по себе будет способствовать повышению эффективности и качества работы.

Ощущение вовлеченности создается путем построения эффективных коммуникаций среди сотрудников предприятия, а также, путем разъяснения каждому сотруднику значимости его работы в результатах работы компании. Для достижения ощущения вовлеченности важно также, чтобы сотрудники понимали цели и миссию компании. Принципиально важно для повышения мотивации является способствование формирования у сотрудников ощущения значимости выполненной ими работы. Для этого,

прежде всего, необходимо давать такие задачи, которые являются выполнимыми с точки зрения наличия соответствующих ресурсов, а также фактических обстоятельств. Необходимо также подводить итоги проделанной работы, оглашать ее эффективность и влияние на результативность работы всего предприятия.

Важным вопросом повышения мотивации в условиях войны является способствование волонтерской деятельности на предприятии. Менеджеры не должны обязывать сотрудников принимать участие в определенных волонтерских течениях. Задачей менеджера является содействие формированию на предприятии волонтерских групп по разным направлениям благотворительной деятельности. Именно волонтерство помогает человеку справиться с состоянием утраты веры в будущее, возможности контролировать свою жизнь, чувством вины и отчаяния.

Гибкий график работы в условиях военного времени является одним из эффективных методов мотивации, поскольку позволяет сотруднику легче адаптироваться в быстро меняющихся условиях. Сотрудник будет выбирать наиболее удобное время для выполнения рабочих заданий и, таким образом, будет меньше отвлекаться на нерабочие вопросы, что будет способствовать повышению качества и эффективности его работы. Недостатком гибкого графика работы является то, что нет возможности предоставить его всем сотрудникам, поскольку, даже в условиях тотальной цифровизации, остаются должности, которые предполагают выполнение работы в строго установленном месте и времени.

Таким образом, развитие менеджмента зависит от ряда экономических, социальных и политических факторов. Кроме общих процессов (усиления глобализации, переход к «зеленой» экономике, изменение понимания работника с объекта на субъект управления), на современный менеджмент украинских предприятий особое влияние оказали пандемия Covid-19 и военные действия. Очевидно, что в таких условиях перед многими предприятиями встал вопрос экономического выживания. В свою очередь, резкая цифровизация практически всех сфер жизни человека, в том числе и рабочего места, а в дальнейшем и боевые действия в стране, привели к ухудшению психологического и эмоционального состояния сотрудников. Современные украинские менеджеры должны понимать, что именно творческий, инновационный работник сегодня играет ключевую роль в результативности деятельности компании и ее конкурентоспособности. Именно поэтому, не смотря на тяжелое экономическое состояние многих предприятий, необходимо применять такие методы менеджмента, которые бы учитывали потребности, цели, интересы своих сотрудников.

Список литературы:

1. Плахотник О.А., Кучер М.М. Перспективы и главные направления развития современного менеджмента. *Трудности системного подхода в экономике*. Вып. №5 (79). 2020. С. 75-81.
2. Менеджмент/Н.С. Краснокутская, Е.М. Нащекина, О.В. Замула и др. Харьков: «Типография Мадрид», 2019. 231 с.
3. Страпчук С.И., Миколенко А.П., Попова И.А., Пустова В.В. Менеджмент. Львов: Издательство «Новый Мир – 2000», 2020. 356 с.
4. Черная Л.А. Тенденция развития менеджмента современного предприятия. *Агромир*. №5. 2018. С.16-20.
5. Сытник И.С. Эволюция управления персоналом и человеческого фактора в системе менеджмента предприятий. *Восточная Европа: экономика, бизнес и управление*. Вып. 2(02). 2016. С.209-215.

УДК 338.123: 338.262.4

**КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ
ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В
АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННОМ СЕКТОРЕ**

Власюк Андрей Высшее учебное
заведение «Подольский
государственный университет»
Украина gusl@ukr.net
Корженевская Н.Л., д-р. экон. н.,
professor nkorzhenivska@gmail.com

Анализ состояния формирования стратегий развития предприятий малого и среднего бизнеса и оценки их эффективности опирается на идентификацию параметров этих предприятий. Решение этой задачи является основой для выводов о катализаторах и причинах успешности малого бизнеса, также на их основе можно исследовать, какие факторы влияют на успешность управленческих решений на стадиях зарождения и раннего роста предприятий.

Проблемы успешности малого и среднего бизнеса являются одной из важнейших еще с половины XX в., поскольку в настоящее время стало понятно, что развитие экономики и рост уровня жизни невозможно без создания предпосылок и равных возможностей для широкого круга граждан реализовать собственные идеи и себя как индивидуальности. Право на самореализацию, достойный уровень жизни и достижение собственных мечтаний – неотъемлемое право, закрепленное за каждым гражданином в цивилизованных странах. Субъекты малого и среднего бизнеса создают возможности для динамичного развития экономики, создания новых рабочих мест и наполнения местных, региональных и государственного бюджетов, активно участвуют в совершенствовании инфраструктуры, развитии медицины, образования и культуры своего региона. Высокий уровень гибкости и территориальная, психологическая и бытовая близость малых и средних предприятий к клиентам благоприятно влияет на уровень и качество жизни, поскольку создает широкое предложение новых, инновационных и часто нетрадиционных товаров, удовлетворяющих те или иные потребности потребителей.

Реализация предпринимательской деятельности в условиях обостренной конкуренции требует использования нестандартных решений и креативных подходов при формировании стратегических, тактических и оперативных планов. Особенно актуален этот тезис для предприятий, которые относятся к малым и средним. Этот сегмент бизнеса характеризуется высоким уровнем влияния психологических субъективных особенностей предпринимателя, его веры в собственное дело и благоприятного сочетания факторов внешней среды, влияние на которые для субъектов малого предпринимательства часто невозможно. Неспособность конкурировать в условиях массового производства, что затрудняет возможности сокращения затрат на основе эффекта масштаба, стимулирует малый или средний бизнес доверять потребителю в сегменте высокого качества по доступным ценам. Примером этого могут служить высокие темпы развития малого бизнеса во Львовской области, сопровождающиеся высоким уровнем предпринимательской активности в определенных географических регионах. Каждое из малых предприятий предлагает свой уникальный товар на рынке. Уровень специализации и способность быстро адаптироваться к изменениям рынка готовой продукции и рынка ресурсов формирует

главные предпосылки успеха. Такие предприятия конкурируют путем формирования положительного имиджа среди клиентов, торгуя не только продукцией, но и своим именем. Сохранение доверия среди клиентов и благоприятной репутации на рынке ресурсов создало основу для долгосрочного успешного функционирования в собственном сегменте рынка, что с опытом принесло им признание не только в Украине, но и за рубежом.

Динамическое повышение уровня жизни в капиталистических странах, усложнение бизнес-процессов, их специализация и диверсификация, зарождение и развитие рынков способствовало научно-техническому прогрессу, быстрому восстановлению инфраструктуры после Второй Мировой войны и достижению высоких стандартов жизни. Ученые, анализируя достижения капиталистической модели экономики, одним из главных катализаторов этих изменений, видят в малом и среднем бизнесе, проникшем в узкоспециализированные «небольшие» рынки, заняв те ниши, которые в силу объективных причин не смог освоить крупный бизнес, тем самым, создавая непрерывный рост предложения на рынке товаров и услуг, что в условиях низкой инфляции привело к росту реальных доходов и формированию основы для долгосрочного финансового благополучия домохозяйств Западной Европы, США, Канады.

Успеваемость ведения малого бизнеса на современном этапе развития рыночных отношений зависит не только от географического расположения, поскольку современные телекоммуникационные технологии позволяют построить бизнес в виртуальном пространстве, создавая интеллектуальный продукт, экспортируемый в разные страны мира. Переход к постиндустриальному обществу, удешевление технологий и их доступность позволяют сформировать эффективную систему коммуникаций в условиях невысоких стартовых инвестиций. Эти обстоятельства создают новое поколение малых и средних предприятий, эффективность которого зависит от внедрения инноваций, что при определенном уровне гибкости позволяет им конкурировать с крупным бизнесом.

Стратегическая основа для долгосрочного роста малого бизнеса опирается на наличие ряда организаций или лиц, участвующих в создании продукта. Некоторые из них тоже являются малыми предпринимателями. Развитие малого бизнеса возможно только при условии, что развивают одновременно все сферы, обеспечивающие поставку необходимых комплектующих, материалов и услуг для изготовления товара.

К критериям создания успешного малого или среднего бизнеса можно отнести также социальную ответственность и общественную позицию предприятия. Эта точка зрения обоснована Я. Лепоутре (Jan Lepoutre) и А. Гееном (Aime' Heene) [1]. Ученые доказывают, что активная социальная позиция предприятия способствует развитию бизнеса и служит основой формирования успешной модели экономического роста и высоких стандартов жизни.

Развитие малого предпринимательства в XXI ст. формирует новые эмпирические данные для новых исследований по проблематике критериев оценки успешности стратегического развития малого и среднего бизнеса. В настоящее время активно используется понятие кластеров, как отдельных географических регионов, специализирующихся на изготовлении определенной продукции. Условно эволюцию ключевых направлений по формированию стратегий развития малого предпринимательства можно разделить на следующие стадии:

1. Обеспечение больших объемов реализации путем экономии на масштабах производства.
2. Создание специализированных предприятий, накапливающих опыт и знание функционирования на узком сегменте рынка, что позволяет им наращивать объемы производства и увеличивать экономию на затратах.

3. Создание гибких предприятий, оперативно реагирующих на изменения в структуре спроса на внутреннем и внешнем рынках.

4. Создание группы узкоспециализированных предприятий, совместно функционирующих на рынке ресурсов и конкурирующих на внешних рынках и между собой (создание кластеров).

Важным для критериев оценки эффективности формирования стратегий развития является то, что некоторые исследователи акцентируют свое внимание на факторах успешности начинающих предпринимателей, относя это к психологическим установкам и личностным характеристикам. Э. Волкер (Elizabeth Walker) и А. Браун (Alan Brown) [2] в 2004 г. проводят опрос среди малых предприятий с целью определить, какие факторы наиболее важны в достижении успеха и сохранении рыночных позиций. Исследователи обнаруживают, что предприниматели начинают бизнес с целью личного развития, обогащения новым опытом и удовлетворенности амбициозных планов по независимости и самоутверждению. Поскольку исследование проводилось в развитых странах, его вряд ли можно считать полностью объективным, поскольку желание достичь материального достатка не учтено. Лишь незначительная часть опрошенных предпринимателей определили материальную сторону проблемы как главную при формировании перечня ключевых факторов.

Важным для критериев оценки эффективности формирования стратегий развития является то, что некоторые исследователи акцентируют свое внимание на факторах успешности начинающих предпринимателей, относя это к психологическим установкам и личностным характеристикам. Э. Волкер (Elizabeth Walker) и А. Браун (Alan Brown) [2] в 2004 г. проводят опрос среди малых предприятий с целью определить, какие факторы наиболее важны в достижении успеха и сохранении рыночных позиций. Исследователи обнаруживают, что предприниматели начинают бизнес с целью личного развития, обогащения новым опытом и удовлетворенности амбициозных планов по независимости и самоутверждению. Поскольку исследование проводилось в развитых странах, его вряд ли можно считать полностью объективным, поскольку желание достичь материального достатка не учтено. Лишь незначительная часть опрошенных предпринимателей определили материальную сторону проблемы как главную при формировании перечня ключевых факторов.

Соотношение между стратегией развития компании, критериями его эффективности и рынками ресурсов и готовой продукции приведено на рис. 1.

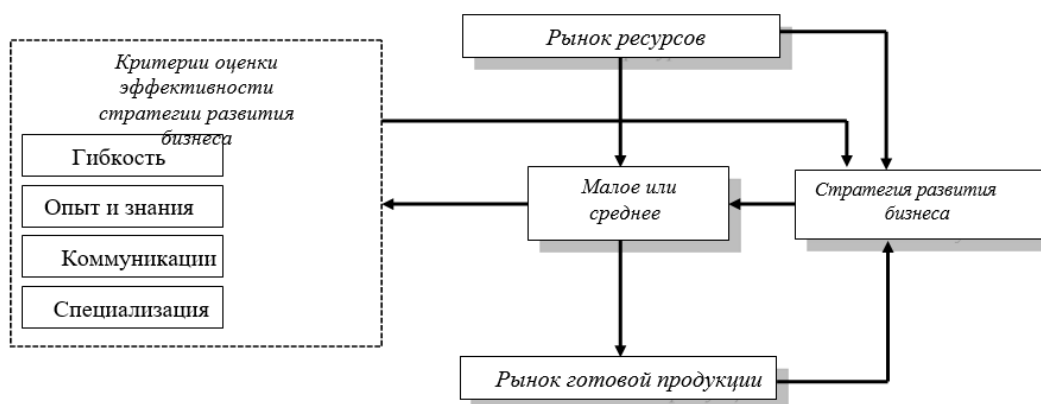


Рис. 1. Взаимосвязь между стратегией развития предприятия, критериями ее эффективности и рынками ресурсов и готовой продукции

На основе рис. 1 можно подытожить, что стратегия развития предприятий малого и среднего бизнеса является успешной, если она создает высокий уровень гибкости на рынке ресурсов и готовой продукции, базируется на производстве ограниченного вида товара или услуги. Это позволяет построить успешную коммуникацию с партнерами и клиентами, ориентированную на долгосрочный период, поскольку учитывает возможность роста мастерства учредителей и работников ведения бизнеса и стабильное изготовление и реализация товаров и услуг.

Учитывая, что ведение малого и среднего бизнеса главным образом опирается на предпринимательские способности его учредителей и менеджеров, прямое количественное оценивание которых является сложной задачей. Поэтому количественное определение критериев успешности стратегии развития малого и среднего бизнеса следует проводить на основе исследования косвенных показателей реализации четырех направлений развития бизнеса.

Успешность коммуникаций на рынке готовой продукции малого предприятия может оцениваться на основе обратной связи с потребителями. К показателям, которые могут это отражать, относят (кроме названных):

- количество постоянных клиентов;
- география клиентов;
- доля клиентов, которые обращаются повторно;
- отзывы потребителей в социальных сетях и на сайте предприятия.

Если речь идет об оценке качества коммуникаций на рынке ресурсов, то важно исследование на предмет того, насколько вовремя поставляются ресурсы, соотношение цены поставок относительно средней и качество материалов, сырья комплектующих. Оценка опыта и знаний предприятия не может реализоваться в полной мере на основе исследования количественных показателей, финансово-хозяйственной деятельности предприятия, поэтому решение данной задачи лежит в плоскости характера взаимосвязи между временем производственного и маркетингового периода и чистой прибылью предприятия. Если незапятнанная прибыль в течение определенного времени растет ускоренно, то это свидетельствует о том, что предприятие удачно употребляет полученные знания и опыт, уменьшая издержки и увеличивая размер реализации.

Таким образом, формирование стратегии развития предприятий малого и среднего бизнеса и оценки его эффективности связано с поиском критериев оценки их состояния и определением факторов, влияющих на уровень его конкурентоспособности. Метод эффективности предприятий малого и среднего бизнеса, который основан на учете показателей успешности сотрудничества с потребителями и поставщиками, уровня специализации производства и условий коммуникаций с контактными аудиториями усовершенствован на основе уточнения перечня показателей, характеризующих успешность предприятий малого и среднего бизнеса, благодаря анализу коэффициентов корреляции между ними и индикаторами производственно-финансовых результатов их деятельности в агропродовольственном секторе. Это позволило рассчитать уникальные для каждого хозяйствующего субъекта коэффициенты значимости показателей, что, в свою очередь, дает основания для вычисления эффективности конкретного предприятия на основе единого интегрального индикатора.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Lepoutre, J. and 'Heene, A. (2006). Investigating the Impact of Firm Size on Small Business Social Responsibility: A Critical Review. *Journal of Business Ethics*, pp. 257–273.
2. Walker, E. and Brown, A. (2004). What Success Factors are Important to Small Business Owners?

International Small Business Journal, Vol 22(6), pp. 577-594.

3. Корженевская Н. Л. Императивы и приоритеты экономической безопасности товаропроизводителей зерна в условиях рыночной глобализации. Кам. – Под.: Изд-во ЧП Зволейко Д. Г. 2019. 440 с.
4. Korzhenivska N. Economic security and risk management in the agricultural sector. The monograph entitled: scientific achievements in agricultural engineering, agronomy and veterinary medicine contains peer reviewed chapters, which are authored by participants of the Polish Ukrainian Academic Exchange, which took place on State Agrarian and Engineering University in Podilya (Ukraine) and Agriculture University in Krakow (Poland). 2017. 19-31.

УДК 65.014.1

ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕДРЕНИЯ БИРЮЗОВОЙ ПАРАДИГМЫ ПРЕДПРИЯТИЯМИ В АТО ГАГАУЗИЯ

Герчу Елена, студентка специальности
«Бизнес и Управление» КГУ,
lenagercu@gmail.com
Научный руководитель Кураксина С.С.,
доктор эконом. наук, конференциар КГУ,
s.kuraksina@mail.ru

Представьте компанию, в которой нет начальства, менеджеров и подчиненных. Все равны и каждый сам для себя решает, какую работу он будет выполнять. Кажется, что это фантастика. А вот и нет - это пример бирюзовой организации. Для нее характерны самоуправляемые команды, интуитивное мышление и децентрализованное принятие решений. Мало кто знает о такой организации, ведь это совершенно новая практика

Актуальность данной темы состоит в том, что новое время подразумевает новые концепции, новые методы, актуальные именно на данный момент времени.

Целью данной работы является изучение перспектив внедрения бирюзовой парадигмы предприятиями в АТО Гагаузия.

С эволюционной Бирюзовой точки зрения организация — это живой организм, обладающий собственной жизненной силой, а поэтому имеющий право на собственную автономную культуру, пусть даже несхожую с представлениями и ценностями основателей и руководителей организации. Современный принцип организации обусловил сенсационный прогресс человечества менее чем за два века —одно мгновение в истории развития нашего биологического вида. Многие ощущают, что нынешний метод управления себя практически исчерпал. Согласно исследованиям, работники разочаровываются в работе и устройстве современных организаций. Многочисленные опросы неизменно свидетельствуют: о том, что для тех кто трудиться у подножья пирамиды Маслоу работа чаще сопряжена с гнетущим страхом и унылой рутинной, нежели с жадой творчества и осмысленностью.

Многие привыкли к традиционной системе организации. Но, а если переосмыслить и создать организации свободные от политиканства, бюрократии и внутри корпоративной борьбы. Организации, где сотрудники не пребывают в вечном стрессе, не выгорают на работе, не покоряются обстоятельствам с равнодушием, не испытывают негодования или горькой апатии. Открывая организационный принцип заново, приобрести, изобрести новую модель, которая сделает труд более продуктивным, приносящим настоящее

удовлетворение. Если вы основатель или глава организации и хотите использовать данную практику, то скорее всего над вами просто посмеются и отвергнут эту идею примут ее просто как за фантазию. Вас станут уговаривать не тратить попусту, время и силы. Люди есть люди, скажут вам у них свои эгоистические интересы. Что заставляет сотрудников, когда они отправляются на работу отказываться от столь многих составляющих нашей личности. Организации боятся и не хотят, чтобы люди приносили себя на работу целиком во всей своей уникальности, со всеми своими капризами, причудами домашними нарядками.

Между тем самое главное и потаенное, жизненное стремление сотрудника состоит в том, чтобы вернуть утонченную целостность, как внутри, так и в связях с внешним миром. Этот духовный призыв вызывает к жизни второе важнейшее открытие бирюзовых организаций: создание особой жизненной сферы пространства, поддерживающего сотрудников на пути к целостности Обретя целостность сотрудники начинают жить полной жизнью. Обнаруживают сколько у них сил намного больше, чем они могли себе представить.

Работа становится способом помочь друг другу, выявить свою внутреннюю силу. Практика бирюзовой парадигмы это про доверие, про взаимоотношения про чувства. Данная практика позволяет почувствовать контроль над самим собой, мотивацию и самоуправление. Самоуправление многое делает для того, чтобы сотрудники могли полнее проявлять себя. Если нет считанных возможностей для продвижения по службе, нет боссов которым надо понравиться, нет соперников, которых надо отпихивать локтями, большая часть яда внутренних интриг улетучивается. Пообщавшись с сотрудником одной из организаций бирюзовой парадигмы, можно услышать – «здесь я могу быть самим собой», «у меня нет начальника, заглядывающего через плечо, нет подчиненных которых нужно держать по струнке, нет коллег потенциальных сотрудников». «Здесь можно просто расслабиться, сосредоточиться, на работе и делать то, что хочется.»

Связь между руководителями и подчиненным часто принимает вид нездоровых отношений Родитель –Ребенок. В самоуправляющихся организациях система побуждает сотрудников вести себя на уровне Взрослый-Взрослый, независимо от разницы в образовании возрасте и опыте работы. И данная парадигма действительно дает ощущение самостоятельности самоопределения самоконтроля. Ведь не встретишь подобный процесс в традиционном методе управления. Там все выстроено по структурам, каждый имеет свою должность каждый выполняет свою функцию. В практике Бирюзовой парадигмы такого нет. Здесь даже не нужно устраиваться сотрудником на определенную, так как сегодня ты выполняешь эту работу, завтра совершенно другую и это действительно дает большую мотивацию сотруднику. Если сравнивать традиционную систему то те, кто работает в правительственных учреждениях и некоммерческих организациях, то они лишены всякого энтузиазма .Даже те кто работают по призванию не застрахованы от разочарований .Учителя врачи и медсестры отказываются в большей части от своего призвания .наши школы к сожалению бездушные механизмы, куда ученики и учителя ходят для платформы .А больницы мы превратили в холодные бюрократические учреждения, где врачи и медсестры лишены возможности проявлять сердечную заботу о пациентах.

Парадигма бирюзовых организаций — это новое, пока еще неизведанное и эффективное. На территории АТО Гагаузия все коммерческие и некоммерческие организации работают по традиционной системе управления, и внедрение данной парадигмы произвел бы настоящий фурор. Возможно, сложно было бы перестроиться с одной системы на другую. Ведь они значительно отличаются. Большинство бирюзовых организаций уделяют много времени рассказам о ценностях организации, объясняют как

IV Международный конкурс студенческих научно-исследовательских работ по экономике

протекает здесь работа, чтобы кандидаты могли решить хотят ли они быть частью той организации или нет.

Необходимо постепенно внедрять данную систему на территории АТО Гагаузии. Эта практика позволит значительно шире взглянуть на абсолютно другие возможности условия работы, и совершенно другие результаты. В некоторых организациях, например в FAVI широко используют испытательный срок для сотрудников, чтобы обе стороны могли бы проверить себя, или компания ZAPPOS по продаже обуви предлагает своим сотрудникам чек на 3000 долл., если по зрелом размышлении они хотят уволиться после четырех недель. Процесс опирается на то, что нехитрое соображение, что не стоит жить в браке если ему не суждено сохраниться. Все сотрудники достаточно бережно относятся к каждому новому сотруднику. Бирюзовые организации тратят гораздо больше времени именно на это. Первые дни и недели особенно важны для того, чтобы новые сотрудники поняли, их новая работа очень отличается от всего того, что они встречали прежде. В центре процесса адаптации лежит особая форма тренинга, помогающая новым сотрудникам начать ориентироваться на окружении.

Тренинг часто затрагивает в той или иной форме три основных отличия Бирюзовых организаций:

1. Самоуправление людей, пришедших из традиционных иерархических организаций самоуправление может ставить в тупик. Программа тренинга помогает понять, как работает самоуправление что здесь нового и что остается прежним.
2. Стремление к целостности новые сотрудники проходят тренинг в области принятия на себя ответственности основополагающих принципов и ценностей.
3. Эволюционная цель еще одна из важных частей адаптации вращается вокруг осмысления цели деятельности. Новые коллеги приглашаются осмыслить свое личное призвание и понять каким образом оно согласуется с важнейшей целью организации.

В разговорах с новаторскими из Бирюзовых организаций постоянно всплывают такие слова как «чувствовать, ощущать».

«Мы все природные чувствительные элементы.»

«Мы одарены способностью замечать, что идет не так, не работает так как может работать.»

«Мы чувствуем когда открываются новые возможности»

Таблица 1.

Сравнительная таблица структуры, методов и процессов в оранжевых и бирюзовых компаниях

	Оранжевые процессы	Бирюзовые процессы
Здания	-Стандартные безжизненные -Индустриальные постройки	-Украшенные трудами сотрудников уютные -помещения открытие для детей животных породы Никаких знаков статуса
Ценности и основополагающие принципы	-Ценности часто сводятся к плакату на стене	-Практика поощрения постоянных обсуждений ценностей и основополагающих принципов
Возможности для сосредоточенного размышления		Тихие помещения Групповые медитации и групповое молчание

IV Международный конкурс студенческих научно-исследовательских работ по экономике

		Размышление в составе большой группы Групповая супервизия и коучинг со стороны коллег
Тренинги и обучение	-Траекторию тренинговых программ выстраивает НР служба -Тренинги направлены либо на отработку практических навыков или навыкам управления	Выбор тренинга делается индивидуально или под личную ответственность Важную роль играют тренинги посвященные культуре компании. них принимают участие все
Оценка результатов деятельности	Направлена на то чтобы объективно зафиксировать прошлую деятельность сотрудника	Личный подход исследование жизненного опыта и призвания конкретного человека

Источник: разработано автором на основе в

Для того чтобы создать структуру подобной бирюзовой парадигме необходимо:

А. **ВЫСШЕЕ РУКОВОДСТВО** – Основатель или глава должен обладать мировоззрением и психологическим развитием соответствующими Бирюзовому уровню сознания.

В. **Владельцы.** Владельцы организации должны также понимать и разделять Эволюционные Бирюзовые взгляды. Члены правления, говорящие я « этого не понимаю» как показывает опыт могут временно дать Бирюзовому лидеру распоряжаться по своему усмотрению, пока этими методами достигаются из ряда вон выходящие результаты .Эти два условия единственные решающие два фактора, больше ни один не может быть важным для деятельности организации в рамках Бирюзовой парадигмы .

По всему миру появляются бирюзовые организации. Кто-то из них функционирует на протяжении 30 лет, а кто-то только начинает свою деятельность. Внедрение такой практики на территории нашей автономии действительно позволит нашим организациям выйти на новый уровень. Сложность может возникнуть лишь в том, смогут ли сотрудники так быстро и не задумываясь перейти на этот уровень. Годами все привыкли только лишь к одному методу (традиционному). Здесь все иначе, эта практика позволяет слышать тебя, чувствовать тебя, при этом есть нюансы (очень много времени уделяется ценностям организации, что не скажешь о традиционном методе).

Можно производить разные продукты, но работать по одинаковым признакам организации. Buurtzorg- голландская компания по уходу на дому. Патронажные медсестры и медбратья успевают не только выполнять свои профессиональные обязанности, но и просто поговорить с пациентом и выпить чашечку кофе. Основатель компании много лет проработал в оранжевой организации и точно не понял как работать он не хочет. Поэтому создатель Buurtzorg внедрил бирюзу .За 7 лет успешной работы количество сотрудников увеличилось с 10 до 7000. Но самое главное –пациенты на 40 %быстрее выздоравливают нежели у оранжевых конкурентов. здесь нет начальников а только команды которые сами решают где арендовать офис как сотрудничать с больницами и каких пациентов обслуживать.

Несмотря на все объективные преимущества бирюзового управления, компании по сей день сталкиваются с различными проблемами и ограничениями перед его внедрением. АТО Гагаузия не является исключением. Первый фактор и самый главный -это монополия.

Если обратить внимание то монополисты зачастую не находятся в пурпурном конкурентном мире. Им не нужно изменяться, они могут оставаться такими какие они есть. Компаниям очень сложно меняться и зачастую происходит смена одной парадигмы на другую, просто через замену компании. То есть появляется компания с новой парадигмой старая убывает, новая прибывает, и в конце концов занимает лидирующее положение, если же у компании монополия, то тогда просто негде появляться этим новым компаниям и она может находиться в таком состоянии достаточно долго не развиваясь вообще.

Второй фактор-это заработок на чем то плохом .Для бирюзовой организации кардинально важно чтобы была эволюционная цель учущающая мир .и если компания зарабатывает на каких то не позитивных вещах например торгует алкоголем который отравляет людей, конечно это будет сложно сформулировать как эволюционную цель. И сложно представить людей которые будут в это вкладываться и заряжаться этой идеей и нести это в массы у нас в атономии .

Третьим фактором является новизна бирюзовой парадигмы . Дело в том, что смена происходит не мгновенно. То есть должны появиться новые организации они должны развиваться увеличиться в размерах , дорасти до старых -это процесс требующий времени . Это просто время, которое должно пройти и в рамках этого промежутка времени будет оформлена та победа, которая уже состоялась и которую уже бирюзовые организации доказали. стоит ли внедрять данную парадигму у нас на территории автономии, многие скажут что АТО Гагаузия не подходящая площадка для размещений данных практик, но с этим можно не согласиться. Ведь это действительно даст большой интерес обществу и уверяю вас что многие будут выбирать именно эту практику.

Подводя итог можно сказать что бирюзовые организации –новый формирующийся тип управленческий парадигмы на сегодняшний момент уже зарекомендовавший себя как очень гибкий и эффективный не только с точки зрения пользы общества, но и с точки зрения достижения поразительных финансовых результатов. Бирюзовая парадигма действительно организация нашего с вами будущего. Эволюционный процесс бирюзовой парадигмы ищет цельности, а не проявления одного и того же он основывается на внутренней жизни эмоциональной жизни, духовной жизни. Можно сделать вывод, что современный способ управлять организациями глубоко ограничен и новая практика способна вывести организации на совершенно новый уникальный уровень развития.

Библиография

1. Официальный сайт издательства «МИФ» [Электронный ресурс]. – Бирюзовые организации все о тренде и что почитать. URL: <https://www.mannivanov-ferber.ru>, свободный.
2. Ежедневная деловая газета РБК [Электронный ресурс]. - Бизнес «бирюзового» управления. URL: <http://www.rbc.ru/>, свободный.
3. Проект Хабрахабр [Электронный ресурс]. - Бирюзовые организации: примеры и общие ответы. URL: <https://habrahabr.ru/>, свободный.
4. Консалтинговая компания «Правила игры» [Электронный ресурс]. - Тренды «желто-бирюзовых» компаний, которые заставят нас измениться уже завтра. URL:<http://www.rulesplay.ru/>, свободный.
5. Лалу Ф. Открывая организации будущего: пер. с англ. / В. Кулябиной. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2016. – 432с.

УДК 336.748.12:338(478)

**ВЛИЯНИЕ ИНФЛЯЦИИ НА ЭКОНОМИКУ РЕСПУБЛИКИ МОЛДОВА
В 2020-2022 гг.**

**Димитрогло Алина,
Николаева Эвелина,**
студенты Комратского государственного
университета, alinadimitroгло08@mail.ru
evelina.nikolaeva.2004@mail.ru
Таушанжи К. П.
Профессор, доктор экономических наук
Комратского гос. Университета,
deconom_kdu@mail.ru

Говоря об инфляции сегодня, можно сказать, что это достаточно известный термин экономики, но на самом деле она еще недостаточно объяснена. Это связано с тем, что на протяжении столетий с изменением форм собственности, типов ценообразования, денежных систем изменялись причины, следствия, формы проявления инфляционного процесса. В современном мире инфляция является одной из самых актуальных проблем в экономике Молдовы, которая представляет собой устойчивое непрерывное снижение покупательной способности денег, тормозящее развитие экономики страны в целом и ухудшающее уровень жизни, и благосостояние населения.

В общем виде под инфляцией понимают совершающиеся в экономике: — чрезмерное увеличение бумажных денег в обращении, не соответствующее предложению товаров и услуг; — снижение покупательной способности денег; — общее длительное повышение цен. Отметим основные черты, характеризующие инфляцию: это сокращение реальных доходов и рост стоимости жизни, повышение общего уровня цен, увеличение количества некачественной продукции, продолжительное рыночное неравновесие.

Инфляция выражается в обесценивании денег и росте цен на услуги и товары. Но мало кто знает, что инфляция — это вполне естественный экономический процесс, который практически никогда не останавливается.

Инфляция-повышение общего уровня цен на товары и услуги. При инфляции цена идентичных товаров со временем увеличивается: на одну и ту же сумму денег по прошествии некоторого времени можно будет купить меньше товаров и услуг, чем прежде.[1]

Инфляция может протекать в явной (открытой) или подавленной формах. Открытая инфляция разворачивается на рынках, где действуют свободные цены. Этот вид инфляция проявляется в росте цен, снижении курса национальной валюты и т.п. Открытая инфляция деформирует, но не уничтожает рыночный механизм. Экономика продолжает реагировать на рыночные сигналы и настраиваться в направлении равновесия различных рынков

Подавленная инфляция протекает в скрытой форме и проявляется в снижении качества продукции, увеличении дефицита, росте очередей. При этой инфляции государство устанавливает тотальный административный контроль за ценами и доходами, замораживая их на определенном уровне. При этом причины инфляции сохраняются, государственные меры являются бесперспективными.

Показательно, что инфляция может оказывать как положительное, так и отрицательное влияние на социально-экономические процессы.

К положительным последствиям инфляции можно отнести следующие моменты:

1. Инфляция оказывает стимулирующее влияние на товарооборот, так ожидание роста цен в будущем побуждает потребителей приобретать товары сегодня.

2. Инфляция служит фактором «естественного отбора» экономической эволюции. В условиях инфляционного развития экономики разоряются слабые предприятия. Таким образом, в национальной экономике остаются функционировать только самые сильные и эффективные предприятия. При этом инфляция может способствовать росту конкурентоспособности отечественных товаров.

3. В экономике с неполной занятостью умеренная инфляция, незначительно сокращая реальные доходы населения, заставляет его больше и лучше работать.

4. При инфляции выигрывают должники, покупатели, импортеры, работники реального сектора.

К отрицательным последствиям инфляции можно отнести следующие моменты:

1. Все денежные запасы (вклады, кредиты, остатки на счетах и др.) обесцениваются. Так, от непредвиденной инфляции теряют доходы держатели сбережений на расчетном счете (деньги обесцениваются, и сбережения уменьшаются).

2. Обесцениваются ценные бумаги.

3. Резко обостряются проблемы эмиссии денег.

4. Происходит стихийное, неконтролируемое перераспределение доходов, в результате которого при инфляции проигрывают кредиторы, продавцы, экспортеры, работники бюджетных предприятий. Так, кредиторы (лица, выдавшие кредит), через некоторое время ожидают возвращения кредита деньгами, которые потеряли свою покупательную способность.

5. Снижается экономическое благосостояние тех, кто хранит денежные накопления в банках, если обычный банковский процент ниже уровня инфляции.

6. Рост цен сопровождается падением валютного курса национальной денежной единицы.

7. Искажаются все основные экономические показатели, такие как ВВП, рентабельность, процент и т.п.

8. Инфляция оказывает влияние на объем национального производства. Например, при гиперинфляции останавливаются производства и сокращается объем продаж товаров, продукции, работ и услуг, что, в свою очередь, приводит к снижению реального объема национального производства, увеличению безработицы, закрытию предприятий и банкротству. [4]

Исходя из выше написанного, можно сделать вывод, что инфляция приносит больше отрицательных последствий, нежели положительных, которые оказывают заметное влияние на состояние экономики Молдовы, изменяя основные тенденции ее роста.

Инфляция напрямую и непосредственно связана с денежным предложением. В Молдове, как и практически во всех странах мира, единственным эмиссионным центром выступает Центральный банк, основной функцией которого является обеспечение стабильности либо национальной валюты, либо общего уровня цен. Главная задача при этом — достичь соответствия между ростом денежной массы и динамикой экономики. Для этого центральные банки разрабатывают и осуществляют денежную политику, направленную на регулирование денежного предложения в соответствии с состоянием рынка и динамикой экономического развития в целом.

IV Международный конкурс студенческих научно-исследовательских работ по экономике

Табл.1. Динамика изменения показателей инфляции.

Дата	Годовая инфляция (октябрь) %	Абсолютное изменение, %	Отношение отчетного года к предыдущему
2018 год	1,2	-	-
2019 год	6,8	5,6	5,67
2020 год	1,56	-5,24	0,23
2021 год	2,83	1,27	1,81
2022 год	2,62	-0,21	0,92

Источник: Разработан автором на основе данных [2].

Исходя из данных таблицы можно сделать вывод, что уровень инфляции в 2019 году вырос на 5,6% по сравнению с 2018 годом, что является самым высоким показателем за последние несколько лет. Далее, мы видим, что в 2020 году произошел значительный спад годовой инфляции, в 2021 году, наблюдается рост инфляции на 1,27% по сравнению с 2020 годом, а в 2022 году мы видим спад годовой инфляции на 0,21% по сравнению с предшествующим годом.

Уровень инфляции в Молдове по итогам 2021 года составил 13,94%. Это рекордный показатель за последние годы, который весьма далек от целевого коридора Национального банка (НБМ) - 5% плюс-минус 1,5%. В последний месяц прошлого года цены повысились в среднем на 1,32%, и также, в основном - за счет удорожания продуктов питания.[3]

По данным Национального бюро статистики, больше всего подорожал картофель - более, чем в полтора раза, цена на овощи выросла на 44 процента, а подсолнечное масло - на 33. На 23% выше оказалась стоимость майонеза, горчицы, уксуса и других специй. Почти такие же изменения коснулись цен на куриные яйца, свинину, говядину и птицу.

Среди непродовольственных товаров больше всего подорожали древесный уголь и сжиженный бутилированный газ - соответственно на 46 и 45%. Скачок цен зафиксирован также на дизельное топливо и бензин, брикеты и гранулы из биомассы - почти на 30%. В 2021 году примерно на 20% выросла стоимость материалов на содержание и ремонт дома, дров, а также мебель и бытовую технику.

Инфляция в Молдавии в сентябре 2022 года в годовом выражении (к сентябрю 2021 года) составила 33,97%, что на 0,32 п.п. ниже годовой инфляции в августе, сообщило Национальное бюро статистики.

За январь-сентябрь цены в стране выросли на 24,69%. В сентябре 2021 года инфляция в Молдавии составила 6,68%, выйдя за установленный Национальным банком целевой коридор в 3,5%-6,5%. В дальнейшем инфляция росла ежемесячно и в августе 2022 года достигла максимума в годовом выражении - 34,29%.

Данные о изменениях инфляции на различные товары и услуги можно рассмотреть в таблице 2:

Табл.2. Динамики инфляции на товары в РМ

Товары и услуги	Коэффициент взвешивания (в десятичных дробях)	Сентябрь 2022г, в % к			Сентябрь 2022г. к августу 2022г.: степень влияния (+/-) на ИПС, %
		Август 2022г.	Декабрь 2021г.	Сентябрь 2021г.	
В общем:	10000	1,43	24,69	33,97	1,43
Продукты питания	3634	1,74	24,98	37,12	0,63
Непродовольственные товары	3785	0,86	17,57	22,42	0,32
Услуги	2581	1,84	34,97	47,25	0,48

Источник: Разработан автором на основе данных.

Исходя из данных таблицы, мы наблюдаем значительный рост цен на потребляемые товары и различные блага. Если сравнивать цены с начала года, то средние потребительские цены в октябре 2022г. По сравнению с декабрем 2021г. увеличились на 27,95%, в том числе на продовольственные товары на 29,17%, непродовольственные товары на 18,85% и услуги, оказываемые населению, на 40,16. Годовая инфляция: Средние потребительские цены в октябре 2022 г. по сравнению с октябрём 2021 г. (за последние 12 месяцев) увеличились на 34,62%, в том числе на продовольственные товары на 36,23%, непродовольственные товары на 21,78% и услуги, оказываемые населению, на 52,65%. Таким образом, мы делаем вывод, что цены продолжают расти абсолютно на все, с каждым месяцев индекс цены увеличивается на несколько процентов.

Проблемы экономического роста (экономический спад), возникшие в результате снижения совокупного спроса (внутреннего и/или внешнего), следует решать с помощью расширяющих политик. Это означает, что, если в стране имеет место экономический спад, то для обеспечения роста необходимо проводить расширяющую политику, то есть ту, которая направлена на стимулирование внутреннего спроса. Важнейшим элементом данной политики является снижение процентных ставок и ставок налогов. В определенных ситуациях возможны увеличение бюджетного дефицита и рост государственных расходов (мультипликатор Кейнса).[5]

Республика Молдова стала лидером среди стран Европы по уровню инфляции, это можно увидеть на рисунке 1.

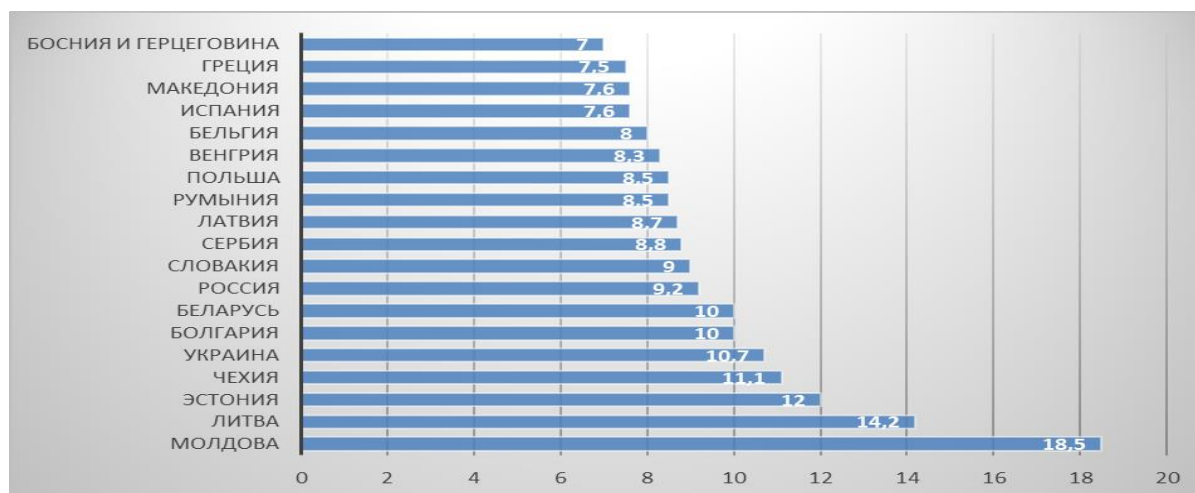


Рис.1. Топ 20 европейских стран с самым большим уровнем инфляции.

Источник: Разработан автором на основе данных [2]

Исходя из данных таблицы, мы наблюдаем, что самый высокий уровень инфляции зафиксирован в Молдове, где индекс роста цен составил 18,5%. Высокий уровень инфляции зафиксирован в Литве-14,2%, в Эстонии-12%, в Чехии-11,1%, в Украине-107%, в Беларуси-10%, в Болгарии-10%, в России-9,2%, в Словакии-9%, в Сербии-8,8%, в Латвии-8,7%, в Румынии-8,5, в Польше-8,5%, в Венгрии-8,3%, в Бельгии-8%, в Испании-7,6%, в Македонии-7,6%, в Гречии-7,5 и в Боснии и Герцеговине-7%

Таким образом, данный уровень инфляции в Молдове является антирекордом за последние несколько лет, мы считаем, что это объясняется тем, что цена на энергоресурсы увеличиваются и будут продолжать, расти, как и затраты на логистику

От неконтролируемого роста цен страдают наши граждане. Особенно это касается социально уязвимых категорий населения. Их покупательная способность снизилась на 10% по сравнению с прошлым годом. Это связано с рекордным за последние 22 года

повышением цен на продукты питания – на 23,3% и беспрецедентным подорожанием энергоресурсов – суммарно в 3 раза за последние полгода.

Исходя из этого, нужно предпринять и сделать все возможное, чтобы снизить инфляцию. Конечно же, без ответственной и взвешенной политики экономика Молдовы рискует быть ввергнутой в глубокий кризис на долгие годы. Это можно избежать за счет:

- последовательной политики на рынке регулируемой продукции;
- субсидирования сельского хозяйства и других пострадавших отраслей;
- ужесточения контроля над ценами со стороны государства;
- установления хорошего сотрудничества с внешними партнёрами в тех сферах, где наиболее высок риск увеличения цен.

Мы считаем, что в данный момент граждане Молдовы находятся в непредсказуемом положении и особенно не знают, чего ожидать дальше. На сегодняшний день, все дорожает и не прекращает останавливаться, а зарплаты не растут. Люди платят только за основные ресурсы, такие как электричество, газ, телефон, за которые нужно платить в срок. Многие не могут позволить себе делать покупки или оплачивать услуги с такими низкими зарплатами и пенсиями.

Особенно сильно инфляция бьет по бедному слою населения, которое живет на фиксированные доходы. Ведь у более состоятельных людей есть способы полностью или частично защититься от инфляции — например, получая проценты по вкладам или инвестируя на финансовом рынке. Именно поэтому инфляцию иногда называют налогом на бедных.

Исходя из вышеизложенного, последствия инфляции для всех разные и зависят от материального благосостояния граждан и кредитной загрузки предприятий, но при этом все сталкиваются со снижением реальных доходов и сбережений. Экономический рост тормозится, а долгосрочные инвестиции становятся невыгодными.

Библиография:

1. Андрианов В. Деньги и инфляция // Общество и экономика.-2002. –N1.-С.5-18.
2. <https://statistica.gov.md/ru> - Национальное бюро статистики.
3. <https://trm.md/ru>
4. Бруева, М. А. Инфляция: сущность, формы проявления и последствия / М. А. Бруева. — Текст: непосредственный // Молодой ученый. — 2014. — № 13 (72). — С. 126-128. — URL: 5.<https://moluch.ru/archive/72/12357>
5. <https://bloknot-moldova.ru/news>

УДК: 331.101:174.4(478-29)

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ НА ПРЕДПРИЯТИИ SA «VINURI DE COMRAT»

Дони Елена
Комратский Государственный
Университет kara-ivan1985yandex.ru
Научный руководитель Муска С.Ф.
Доктор экономических наук
muskasnejana@mail.ru

Экономическое развитие общества во многом определяется организационной культурой, которая выступает фактором повышения производительности труда и

социального прогресса. Управление организацией невозможно без учета фактора социокультуры. Создание организационной культуры, позволяющей каждому работнику утвердиться в результате величайшего проявления способностей, осознать важность своей личности, становится общепризнанным руководством по развитию любого предприятия, независимо от ее принадлежности к отрасли [1].

Организационная культура представляет собой - правила игры внутри предприятия, нормы, которыми руководствуются сотрудники в межличностном общении и в целом в своей работе. Успех любого бизнеса определяется развитием его организационной культуры. Предприятие сравнимо с человеком, о котором судят по его ценностям и установкам, а о предприятии судят по развитию организационной культуры.

Организационная культура есть на каждом предприятии, даже на самом маленьком, в котором работает коллектив до 4-х человек. Нет понятия «отсутствие организационной культуры», есть слабая организационная культура. Внутри каждого коллектива есть ценности, нормы поведения, традиции и т.д. Все это развивается с течением времени, обусловленное существованием самого коллектива [2].

В данной статье раскрывается пример организационной культуры на примере предприятия винодельческой промышленности. Винодельческая отрасль является основной в промышленности в Республики Молдова со значительной долей в валовом объеме экспорта. Всего в Молдове 199 официальных производителей вина. У 69 из них есть собственные виноградники, которые занимают 30% от общей площади плантаций. Около 90% винодельческой продукции предназначено для экспорта, и только 10% продается на внутреннем рынке. Объем экспорта в последние годы оценивается в 2803 - 3086 млн. леев (130 – 150 млн. долл. США).

В настоящее время предприятие SA «Vinuri de Comrat» представляет собой современный перерабатывающий завод мощностью 4 тысячи тонн с замкнутым циклом, от выращивания винограда, переработки, подготовки и розлива до сухих, полусладких вин, десертных вин, отборных и марочных вин. Производство спирта из виноградных выжимок осуществляется по современным инновационным технологиям. Сегодня это современный производственный комплекс, ежегодно перерабатывающий 5-6 тысяч тонн винограда и бутылок, около 3 миллионов бутылок вина. Товары доставляются более чем в 20 стран мира. SA «Vinuri de Comrat» производит более 50 серий вин, как вин разных сортов, так и купажей, в которых прекрасно сочетаются европейские сорта винограда с местными, выращиваемые только в Молдове. Предприятие SA «Vinuri de Comrat» также имеет собственную сеть магазинов.

Эффективность предприятия в целом заключается в эффективности использования каждого организационного ресурса, в том числе каждого работника. Система мониторинга управления персоналом представляет собой систему непрерывного контроля, сбора, обработки, передачи, хранения и анализа информации по управлению персоналом с целью выявления соответствия персонала целям и задачам деятельности предприятия, прогнозирования изменений в деятельности и разработка рекомендаций по улучшению управления персоналом.

Для определения типа сложившейся организационной культуры коллектива SA «Vinuri de Comrat» была использована анкета по методу Коула [3]. В исследовании принимали участие 31 человек, из них 21 мужчин и 10 женщин. Возрастной состав испытуемых составляет от 25 до 58 лет. Эта модель была выбрана потому, что в ней содержится инструмент оценки. Анкета занимает меньше времени и дешевле, чем другие модели.

IV Международный конкурс студенческих научно-исследовательских работ по экономике

Обработанные результаты анкетирования, определяющие, к какому типу относится организационная культура предприятия SA «Vinuri de Comrat» представлены на рисунке 1.

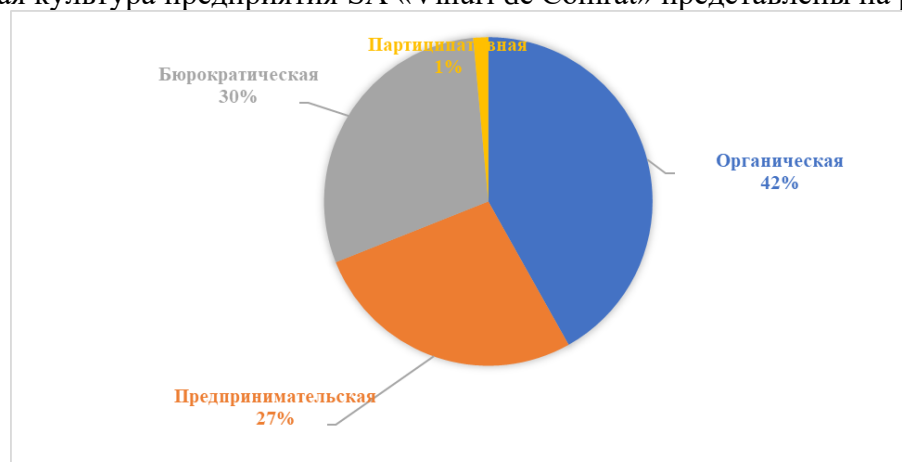


Рисунок 1. Определение типа организационной культуры персонала предприятия SA «Vinuri de Comrat»

Источник: разработан автором

На основании полученных результатов можно сделать вывод, что на предприятии SA «Vinuri de Comrat» преобладает органическая организационная культура (38,95 %) по классификации Коула. В такой организационной культуре предприятие управляется по общему замыслу, что позволяет быстро разрешать проблемные ситуации. Разногласия и конфликты в этом случае рассматриваются как несовпадение общих целей и задач.

С целью определения степени развития организационной культуры был проведен анализ ее элементов. Результаты опроса представлены на рисунке 2.

1. Результаты показывают, что все элементы организационной культуры предприятия развиты, кроме компонентов миссии и установленных правил поведения. Эти вопросы получили наименьшее количество положительных ответов от всех респондентов. Этический кодекс не разработан.

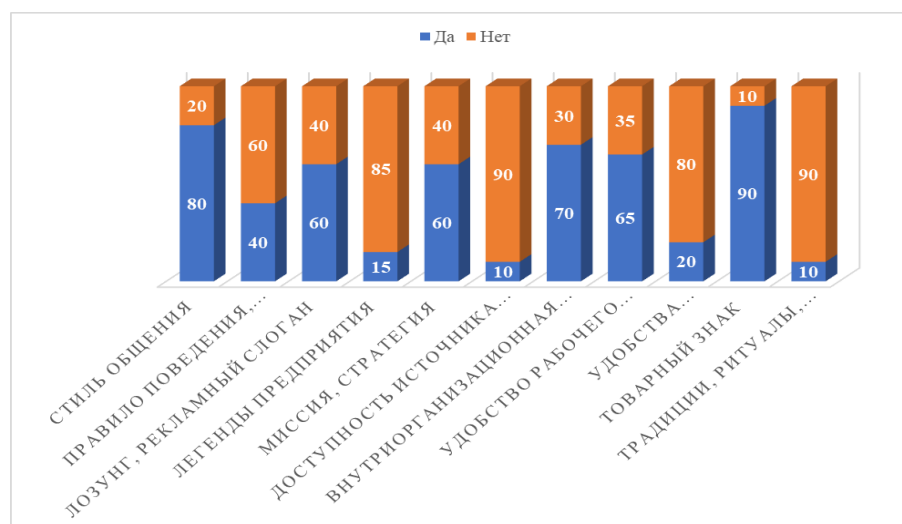


Рисунок 2. Элементы организационной культуры персонала предприятия SA «Vinuri de Comrat»

Источник: разработан автором

2. Вопросы о рекламном слогане и символике предприятия нашли отражение в анкете как элемент культуры. 60% сотрудников имеют представление о рекламном слогане. Символы включают товарный знак.

3. Анализ показал, что на предприятии отсутствуют ритуалы найма сотрудников и приобщения их к организационной культуре. Таким образом, адаптация новых сотрудников происходит медленнее. Корпоративов, совместных поездок для сплочения коллектива на предприятии также нет. Традиции включают Новый год, День защитника отечества и Международный женский день. Также отсутствуют конкурсы профессионального мастерства, а небольшой процент респондентов отметил, что существуют ритуалы поощрения лучших сотрудников.

4. На исследуемом предприятии руководитель придерживается авторитарного стиля в отношениях с работниками, что негативно сказывается на рабочей атмосфере. Сотрудники также отмечают отсутствие налаженной системы внутренних коммуникаций и наличие источников информации.

6. Кадровая политика. Это, прежде всего, внутрикорпоративное общение. Менеджеры постоянно находятся на рабочих местах, поэтому на предприятии преобладает устное общение. На предприятии сильная, сплоченная команда. Сотрудники также ожидают, что линейные менеджеры предприятия будут участвовать в решении личных вопросов и защищать их интересы.

По итогам исследования уровня организационной культуры (рис. 3) было установлено, что показатель дистанции власти составляет 11% — это низкая степень параметра, что предполагает меньшую зависимость между подчиненными и начальниками. На предприятии с низким индексом дистанции власти руководитель предприятия должен заслужить уважение. Более того, низкий показатель дистанции власти означает, что этот разрыв между менеджерами и подчиненными гораздо меньше.

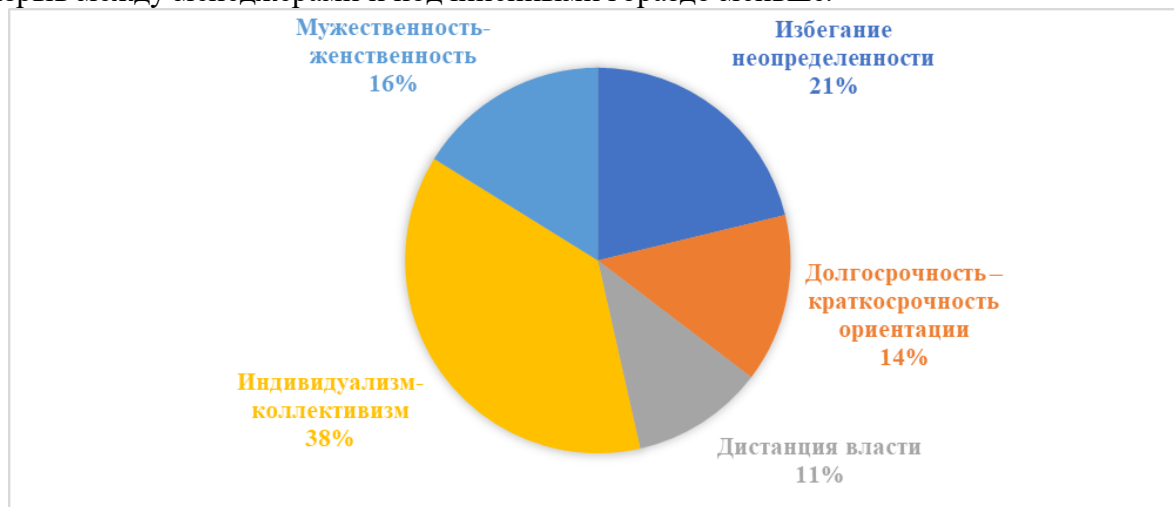


Рисунок 3. Результаты исследования уровня организационной культуры предприятия SA «Vinuri de Comrat»

Источник: разработан автором

Вторым важным параметром, отражающим состояние предприятия и характер ее организационной культуры, является склонность к избеганию неопределенности. Показатель «стремление избежать неопределенности» включает следующие элементы:

- стремление регулировать свое поведение, предписания и обоснования;
- ожидается стабильность выполняемых функций;
- состояние переживания чувства напряжения и неуверенности.

Индекс избегания неопределенности составляет 21% – это также низкая степень данного параметра, характеризующая сотрудников данной организации как спокойных и постоянных сотрудников. При низкой степени избегания неопределенности персонал готов жить сегодняшним днем, надеясь на успех.

Самым высоким показателем параметров является индекс коллективизма, который составляет 38% – из этого следует, что сотрудники ожидают участия предприятия в решении их личных дел, что предприятие будет защищать их интересы. Работа в команде признается благоприятной средой, в которой каждый сотрудник предприятия может максимально реализовать свои индивидуальные способности и таланты.

Последний показатель долгосрочность ориентации составляет 14%. Это говорит о том, что в данном коллективе преобладает краткосрочность ориентации – уважение к традициям, выполнение социальных обязательств и стремление не терять своего лица.

Таким образом, из вышеизложенного можно сделать вывод о организационной культуре персонала предприятия SA «Vinuri de Comrat» - в данном коллективе доминирующим параметром является коллективизм. Это говорит о том, что сотрудники ожидают участия от предприятия в решении их личных дел, что предприятие будет защищать их интересы, присутствует чувство долга и лояльность сотрудников, продвижение по службе будет осуществляться внутри предприятия в соответствии со стажем, руководство здесь использует традиционные формы мотивации. Самым низким показателем является краткосрочность ориентации. Данный показатель говорит о том, что в коллективе относятся с уважением к традициям, выполнению социальных обязательств и стремятся не потерять своего истинного лица.

Одной из основных проблем, влияющих на организационную культуру предприятия SA «Vinuri De Comrat» - отсутствие Кодекса корпоративной этики. Формирование КЭ как одно из направлений формирования и развития организационной культуры является трудоемким процессом. Этапы формирования КЭ представлен на рисунке 4.

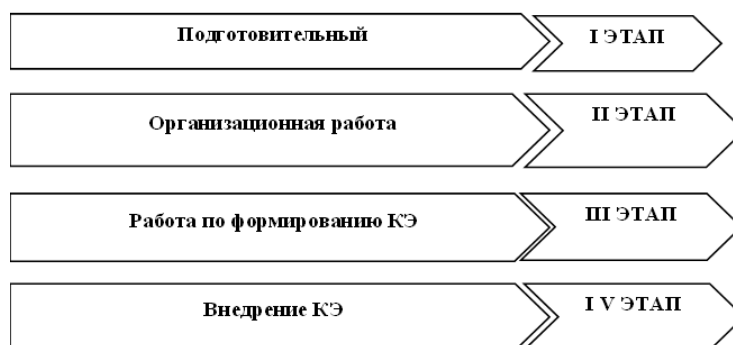


Рисунок 4. Этапы формирования КЭ на предприятии SA «Vinuri De Comrat»
Источник: предложен автором

На первом этапе формирования КЭ необходимо определить цели и задачи разработки и реализации данного кодекса, а также определить его основные элементы. Основные цели формирования этого кодекса:

- контроль за поведением персонала предприятия;
- выявление конфликтных ситуаций на начальных стадиях;
- стремление к повышению профессионализма в управлении организационной культурой.

IV Международный конкурс студенческих научно-исследовательских работ по экономике

На втором этапе рекомендуется сформировать комитет по этике и обозначить направления деятельности этой структуры. В этот комитет должны войти руководители различных уровней управления SA «Vinuri De Comrat». На данном этапе необходимо составить план мероприятий по обучению КЭ.

Третий этап включает работу с персоналом по диагностике организационной культуры, а также по выявлению преимуществ и недостатков сформированной организационной культуры. Необходимо подготовить документ, отражающий этическую политику SA «Vinuri De Comrat».

На последнем этапе создается система реализации этического кодекса. Он включает в себя четыре элемента:

- 1) продвижение этических норм поведения внутри предприятия;
- 2) ознакомление работников с рекомендуемыми нормами поведения;
- 3) аудит соблюдения этического кодекса и мониторинг нарушений;
- 4) методы устранения нарушений.

На рисунке 5 представлены элементы КЭ, рекомендованные для SA «Vinuri De Comrat». Входными параметрами являются психологические и социальные установки коллектива (потребность в межличностном общении). Результат этой системы определяет степень удовлетворенности сотрудников.



Рисунок 5. Рекомендуемые элементы Кодекса Этики для предприятия SA «Vinuri De Comrat».

Источник: составлен автором на базе [4; 6]

Объединяющим элементом в рассматриваемом КЭ является социальная ответственность менеджмента. Социальная ответственность представляет собой действия по развитию организационной культуры в рамках КЭ и соответствуют организационным ценностям, определяют потребности команды. Это способствует формированию социальной ответственности в области организационной культуры, развитию этических норм и рабочих отношений, которые имеют место на предприятии. Развитие КЭ является

одним из способов повышения эффективности деятельности SA «Vinuri De Comrat» и развития на его основе организационной культуры.

Главное, чтобы мероприятия были направлены на формирование уважения к сотрудникам, и их желания работать на предприятии длительное время. То есть, лишь целенаправленная и интенсивная работа с персоналом и вовлечения их в работу по формированию культуры предприятия может принести достойные плоды.

При умелом использовании организационной культуры можно добиться успеха, процветания и стабильности предприятия, а также экономического эффекта в виде увеличения объема продаж до 7% и снижение текучести кадров на 2%. Для этого необходимо систематически изучать организационную культуру, следить за ее формированием, совершенствовать и регулировать ее изменения.

Библиография:

1. Архангельский, Глеб Корпоративный тайм-менеджмент. Энциклопедия решений / Глеб Архангельский. - М.: Альпина Паблишер, 2015. - 212 с.
2. Грошев, И. В. Менеджмент организационной культуры / И.В. Грошев, В.М. Юрьев. - М.: МПСИ, МОДЭК, 2013. - 744 с.
3. Камерон К., Р. Куинн. Диагностика и изменение организационной культуры / Пер. с англ, под ред. И. В. Андреевой. СПб.: Питер, 2006.;
4. Кравченко Е.Ю., Яковлева Л.Р. Управление организационной культурой // Е.Ю. Кравченко, Л.Р. Яковлева - Белгород, 2015. – 94 с.
5. Макеев, В. А. Корпоративная культура как фактор эффективной деятельности организации / В.А. Макеев. - М.: Ленанд, 2015. - 248 с.
6. Соломанидина, Т.О. Организационная культура компании: Учебное пособие / Т.О. Соломанидина. - М.: Инфра-М, 2016. - 416 с.
7. Официальный сайт предприятия SA «Tomai-Vinex» Режим доступа <https://vinuridecomrat.md/>

УДК 338.439(100)

ПРОБЛЕМА ГОЛОДА - ГЛОБАЛЬНАЯ ПРОБЛЕМА ЧЕЛОВЕЧЕСТВА

Дудогло Николай, студент первого курса, n_dudoglo@mail.ru
Научный руководитель Пармакли Д.М., доктор хабилитат экономических наук, профессор, parmad741@mail.ru
Комратский государственный университет г. Комрат Республика Молдова

Сейчас, когда численность населения на земном шаре уже превышает 7 млрд. чел. и продолжает расти, начинают обсуждать вопрос, сколько же человек может прокормить наша планета. Возникает угроза того, что существующие посевные площади не смогут произвести достаточное количество продуктов питания, необходимых непосредственно для потребления населения, а также для кормления сельскохозяйственных животных. Нужно также учесть, что часть посевных площадей занимается под технические культуры, которые также необходимы человечеству [1, 16].

Уже много лет Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН (ФАО) продвигает концепцию «нулевого голода» для различных регионов мира. В Европейском союзе та же цель преследуется в рамках «общей продовольственной политики ЕС». С 2016 г. работает Глобальная сеть по борьбе с продовольственными кризисами, организованная ФАО, ЕС и Всемирной продовольственной программой ООН. Годы с 2016 по 2025 объявлены Декадой действий ООН по питанию – Декадой питания [2, с. 26]. Тревожные признаки растущей нехватки продовольствия и высокий уровень различных форм неполноценного питания являются явным предупреждением о том, что нам предстоит проделать большую работу, чтобы не оставить никого на полпути к достижению ЦУР (цели устойчивого развития) в области продовольственной безопасности, - заявляли руководители Всемирной продовольственной программы (ВПП) и Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ).

Если мы хотим достигнуть мира без голода и неполноценного питания во всех формах его проявления к 2030 году, нам необходимо ускорить и активизировать действия по укреплению устойчивости и адаптационного потенциала продовольственных систем и средств к существованию людей в ответ на изменчивость климата и экстремальные погодные явления [3, с. 31].

В настоящее время в мире, видимо, нет государства, в котором производство, распределение и внешняя торговля продовольствием не были бы серьезной заботой центральных властей. И в этом отношении рассматриваемая проблема выступает, как глобальная, несмотря на то, что одни страны сталкиваются с хроническим недостатком продуктов питания, в других же текущей целью стало качественное улучшение пищевого рациона с тем, чтобы приблизить его к научно обоснованным нормам, а некоторые вынуждены даже «бороться» с излишками производимых продуктов и вызываемыми их избыточным потреблением болезнями населения.

В ежегодном докладе ООН в 2018 году было установлено, что изменчивость климата, влияющая на нормы выпадения осадков в период вегетации растений, а также экстремальные климатические явления, такие как засухи и наводнения, являются одними из ключевых факторов роста голода, равно как и конфликты, и экономический спад.

По данным Всемирной продовольственной программы в 2020 году недоедать стали около 800 миллионов человек, то есть десятая часть населения планеты. Хуже всего дело обстояло в Азии. За прошедший год голодающих в регионе стало на 320 миллионов больше. В 2020 году ООН зафиксировала рекордный за 15 лет уровень голода в мире. Одной из причин роста в последние годы стала пандемия коронавируса, урезавшая доходы населения и ухудшившая доступ к продуктам питания. Главными причинами проблем являются климатические изменения, политические конфликты, последствия геоэкологических кризисов, неконтролируемый рост населения в развивающихся странах, сохраняющаяся отсталость стран третьего мира и нехватка питьевой воды. Во время пандемии влияние этих факторов совпало и усилилось. Скачок цен до десятилетнего максимума сделал продовольствие еще более недоступным, особенно для бедных стран, зависящих от импорта.

Влияние изменения климата на голод. Климатические изменения в части наступающего потепления на планете подрывают производство основных сельскохозяйственных культур, таких как пшеница, рис и кукуруза и без повышения устойчивости к изменению климата ожидается ухудшение ситуации по мере роста средних температур и учащения экстремальных погодных явлений. Из-за экстремальных наводнений и засух люди получают недостаточное количество урожая, и число голодающих растёт.

Политические конфликты и/или политическая нестабильность и связанные с ними перемещения населения порождают продовольственный кризис. Продукты питания зачастую становятся недоступными для людей. Конфликты и отсутствие безопасности являются основными причинами голода в 21 стране мира.

Последствия геоэкологических кризисов, в особенности эрозии почв и опустынивания, которые определяют масштабы недопроизводства сельскохозяйственной продукции, в первую очередь в Африке. Опустынивание охватило сегодня территории более 20 государств этого региона.

Неконтролируемый рост населения в развивающихся странах. Например, если ежегодный рост численности населения мира составляет 1,1 %, то в развивающихся странах он в два раза больше — 2,3 %. Например, Африка располагает большой площадью плодородных земель, а её климат позволяет собирать до трёх урожаев в год. Однако континент буквально сводит концы с концами по причине чрезвычайно высокой рождаемости и низкого уровня развития земледелия.

Сохраняющаяся отсталость стран третьего мира. Сельское хозяйство большинства развивающихся стран не соответствует научному и техническому уровню мирового хозяйства конца XX — начала XXI веков.

Проблема питьевой воды. Согласно научным исследованиям, 74% земного шара покрыто водой. Однако во всем мире наблюдается нехватка воды, особенно питьевой. По данным ООН, почти половина населения мира страдает от нехватки воды. По оценкам экспертов, более 780 миллионов человек во всем мире не имеют доступа к чистой питьевой воде. Ежегодно тысячи людей умирают из-за отсутствия чистой воды и антисанитарных условий в мире. Большинство из них – дети.

Обратная сторона голода: ожирение. Одновременно усугубляется и проблема ожирения среди взрослого населения, при этом примерно каждый восьмой человек в мире страдает ожирением. Эта проблема наиболее актуальна для Северной Америки. Недоедание и ожирение сосуществуют во многих странах, эти явления могут наблюдаться даже в одном доме. Затрудненный доступ к питательной пище из-за ее более высокой стоимости, стресс, связанный с отсутствием продовольственной безопасности, и физиологическая адаптация к перебоям с продовольствием помогают объяснить, почему семьи, находящиеся в состоянии отсутствия продовольственной безопасности, могут быть более склонны к ожирению [3, с. 22].

Всемирной продовольственной программой ООН (ВПП) и Всемирной организацией здравоохранения (ВОЗ) в своем докладе за 2022 год приводят новые данные, свидетельствующие о том, что мир все дальше отходит от своей цели по ликвидации голода, отсутствия продовольственной безопасности и неполноценного питания во всех его формах к 2030 году: число людей, страдающих от голода в мире, в 2021 году достигло 828 млн. человек, что примерно на 46 млн. больше, чем в 2020 году, и на 150 млн. больше, чем до начала пандемии COVID-19.

Приведенные в докладе цифры не внушают оптимизма:

- с 2015 года доля голодающих оставалась относительно неизменной, но в 2020 году она выросла и продолжила расти в 2021 году, достигнув 9,8 процента мирового населения;
- в 2021 году продолжил расти гендерный разрыв в отсутствии продовольственной безопасности: с умеренной или тяжелой формой отсутствия продовольственной безопасности в мире столкнулись 31,9 процента женщин по сравнению с 27,6 процента мужчин – разрыв превышает 4 процентных пункта, в то время как в 2020 году он составлял 3 процентных пункта;

- в 2020 году здоровое питание не могли позволить себе почти 3,1 млрд человек, что на 112 млн больше, чем в 2019 году – это стало следствием инфляции потребительских цен на продовольствие, вызванной экономическими последствиями пандемии COVID-19 и принятыми мерами по ее сдерживанию;
- по оценкам, 45 млн детей в возрасте до пяти лет страдали от истощения – наиболее опасной формы неполноценного питания, при которой риск смерти ребенка увеличивается в 12 раз. Кроме того, из-за хронического недостатка в рационе жизненно важных питательных веществ 149 млн детей в возрасте до пяти лет испытывали отставание в росте и развитии, в то время как 39 млн имели избыточный вес;
- согласно прогнозам, в 2030 году, даже с учетом восстановления мировой экономики, около 670 млн человек (8 процентов мирового населения) будут по-прежнему сталкиваться с голодом.

В настоящее время два фактора из приведенных выше оказывают существенное негативное влияние на решение проблемы продовольственной безопасности. Это продолжающаяся война на Украине, в которой участвуют два крупнейших мировых производителя продукции основных зерновых, масличных культур и удобрений и экстремальные климатические явления, охватившие, в частности, развитые страны Западной Европы. В таких условиях Германия и другие развитые страны Европы вынуждены импортировать продовольствие в значительных объемах и это будет иметь серьезные последствия для глобальной продовольственной безопасности и питания.

Литература

1. Биктимирова. З. Качество жизни: продовольственная безопасность // Экономист, 2004. - №2 - с. 78-84.
2. Никуличев Ю.В. Глобальная продовольственная проблема : Аналит. обзор / РАН. ИНИОН. Центр науч.-информ. исслед. глоб. и регион. пробл. Отдел пробл. европ. безопасности. – М., 2020. – 59 с.
3. <https://www.who.int/ru/news-room/detail/11-09-2018-global-hunger-continues-to-rise---new-un-report-says>

УДК 351:338.48

ФОРМИРОВАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КАЧЕСТВ ЛИДЕРА ДЛЯ РАБОТЫ В СФЕРЕ ПУБЛИЧНОЙ ВЛАСТИ

Зинчук Юлия,
Хмельницкий университет управления и права им. Леонида Юзькова,
Украина(yuliia.zinchuk5@gmail.com)
Руководитель: **Пидлисна Татьяна Витальевна,** доцент, кандидат наук государственного управления, доцент, Хмельницкий университет управления и права им. Леонида Юзькова, Украина (t_pidlisna@univer.km.ua)

Термин «публичная власть» предусматривает выполнение властных полномочий правительством и органами управления страны на национальном, региональном и местном

уровнях, также касается действий физических и юридических лиц при выполнении ими публичных функций.

Существуют две формы публичной власти: 1) государственная власть; 2) власть местного самоуправления (муниципальная власть). Движущей силой принятия ими эффективных решений является деятельность лидеров и формирование лидерских ячеек в обеих формах власти.

Члены Национального совета по развитию государственного управления и местного самоуправления считают, что современная система публичной власти требует внедрения существенных изменений с учетом человеческих интересов.

Лидерство непосредственно в сфере публичного управления требует высокого уровня интеллектуального развития и получения качественного профильного образования. Также важным фактором развития лидерства есть профессионально-карьерный рост, в ходе которого приобретаются практические навыки эффективного применения полученных знаний.

Не менее важны и личные качества публичного управленца, например: способность брать на себя ответственность за реализацию управленческих решений, умение работать в команде, критически мыслить и генерировать альтернативные решения, профессионализм, стратегическое мышление, новаторство и дальновидность, творчество, партнерство и уважение, коммуникабельность, честность и этичность, умение управлять человеческими ресурсами, смелость идти на обоснованный риск, позитивность и преданность делу.

В целях совершенствования деятельности органов публичной власти Кабинет Министров Украины издал Распоряжение от 24.06.2016 №474-р., которым была одобрена Стратегия реформирования государственного управления Украины на 2016-2020 годы. Важными факторами реформ в системе управления определена политическая приверженность им и лидерство в органах публичной власти [1].

Глава Нацгосслужбы Н. Алюшина причисляет лидерство к управленческой профессиональной компетенции «Управление переменами». Согласно этому 31.08.2016 г. ею была утверждена программа тренинга: «Современное лидерство: новый подход к государственному управлению», который предусматривает качественную систему подготовки публичных служащих высшего уровня профессионализма, осуществляющих эффективную деятельность по внедрению изменений и новаций, придерживаясь политической беспристрастности[2,с.184].

Согласно данным Отчета о выполнении в 2020 году Стратегии реформирования государственного управления Украины на должности в директоратах было назначено более 900 специалистов по реформам по результатам открытых конкурсов [3, с.7].

В современной системе лидерства в публичном управлении важен процесс формирования профессиональных качеств лидера. Он основан на сочетании прогрессивного и эффективного наставничества, сочетающего в себе гибкость и креативность при решении нестандартных задач. Для этого лидер должен обладать умением изменять стиль управления в зависимости от внешних обстоятельств.

Во время научного исследования особенностей формирования профессиональных качеств лидера для работы в Хмельницком областном совете было установлено, что ответственным за отбор и развитие кадров областного совета, адаптацию новых работников и формирование у работников лидерских качеств является отдел организационного и кадрового обеспечения. Он функционирует в исполнительном аппарате Хмельницкого областного совета. Организация кадрового обеспечения отделом проходит на основании Положения об отделе организационного и кадрового обеспечения исполнительного

аппарата Хмельницкого областного совета от 03.08.2021 г. №74/2021-к и других нормативных актов [4].

Положением об отделе организационного и кадрового обеспечения предусмотрена адаптация новоназначенных работников, которая носит сложный и многоаспектный характер. Ее целью является ускорение налаживания дружеских отношений нового работника с коллективом, уменьшение объема типичных ошибок при его трудовой деятельности, помощь с определением основных эффективных механизмов выполнения функциональных обязанностей работника, устранение дискомфорта в первые дни работы, повышение персонального уровня квалификации, а также определение потенциал нового сотрудника и развитие лидерских качеств для дальнейшей работы в учреждении. Такой механизм адаптации новых работников способствует формированию благоприятного для личного развития климата.

Управление процессом адаптации работника в учреждении – это активное влияние на выполнение непосредственных должностных обязанностей работника, на формирование формальных и неформальных лидерских качеств, комфортного климата во время работы в коллективе или учреждении. Стратегическое управление адаптацией вновь назначаемых лиц определяет ход самой адаптации и ее продолжительность, снижает вероятность неблагоприятных последствий профессиональной деятельности должностных лиц местного самоуправления и способствует формированию у них лидерских качеств.

Для регулирования формального управления адаптацией персонала и развития лидерских качеств в Хмельницком областном совете отдел организационного и кадрового обеспечения разрабатывает ее механизм, предусматривающий совокупность процедур принятия управленческих решений, средств воздействия и кадровых технологий, предназначенных для регламентации взаимодействия участников процесса.

Условно процесс адаптации новых работников в Хмельницком областном совете можно разделить на четыре основных этапа: оценка подготовленности работника, ориентация, действующая (действенная) адаптация, оценка.

Что касается непосредственного процесса развития лидерских качеств у новоназначенных работников Совета, то он не четко регламентирован, а имеет поощрительный характер. Неконтролируемое формирование одного из типов личностей лидера должностного лица происходит на основе формального и неформального взаимодействия работников. Также должностные требования по виду, формам, необходимому количеству часов и кредитов повышения квалификации должностных лиц местного самоуправления по этому направлению есть рекомендательными.

Основные нормативные акты, регулирующие процесс организации повышения квалификации или профессионального обучения работников органа местного самоуправления, анализа его результативности есть: Постановление Кабинета Министров Украины «Об утверждении Положения о системе профессионального обучения государственных служащих, председателей местных государственных администраций, их первых заместителей и заместителей, должностных лиц местного самоуправления и депутатов местных советов», Закон Украины «О службе в органах местного самоуправления» [5; 6].

С целью определения эффективности или неэффективности факторов, влияющих на формирование профессиональных качеств лидера у новоназначенных работников в Хмельницком областном совете, была осуществлена их диагностика. Важно, что адаптация является линейным действием, она характеризуется двумя характеристиками: началом и окончанием. На основе этих переменных можно определить предел адаптации и релевантные показатели ее результативности. При определении сроков адаптации или

точки отсчета завершения ее как процесса могут использоваться определенные количественные показатели, характеризующие отдельные стороны адаптации, или система показателей (рис. 1).



Рис. 1. Показатели окончания адаптации нового работника в Хмельницком областном совете.

Примечание. Сделано автором на основе источника [7].

Объективные показатели можно оценить с помощью различных методов (специального оборудования, экспертной оценки, наблюдения), они характеризуют эффективность трудовой деятельности, активность участия сотрудников в ее разных сферах. Анализ качественных и количественных результатов в соответствии с перечнем объективных показателей позволит правильно оценить уровень и эффективность практической адаптации к трудовой деятельности работника.

Субъективные показатели характеризуют отношение сотрудника к работе в целом, об уровне налаживания комфортных отношений с коллективом, об удовлетворении или не удовлетворении условиями труда. Достаточный уровень удовлетворения субъективными показателями позволяет работнику не беспокоиться о психологическом, физическом и финансовом состоянии и позволяет сосредоточиться на качественном исполнении должностных обязанностей, влияет на профессиональный рост и развитие лидерских качеств.

Результат удовлетворения субъективными показателями определяется путем анкетирования и психологического тестирования сотрудника Совета. Однако существуют определенные факторы, оказывающие непосредственное влияние на каждый из показателей.

То есть процесс развития лидерских качеств должностных лиц местного самоуправления Хмельницкого областного совета происходит непосредственно во время адаптации новоназначенного работника и на протяжении карьерного роста на основе выполнения должностных обязанностей, а также в результате индивидуальной инициативности привлечения к разным мероприятиям. Единая система развития лидерства

IV Международный конкурс студенческих научно-исследовательских работ по экономике

в Хмельницком областном совете отсутствует. Однако общая возможность усовершенствования профессиональных и личных качеств должностных лиц органа местного самоуправления предусмотрена общей обязанностью осуществлять обучение и повышение квалификации на законодательном уровне в соответствии с порядком аттестации и индивидуальными интересами работников.

Для развития института лидерства в органах местного самоуправления предлагаем НАГС или отделу организационного и кадрового обеспечения Совета инициировать разработку нормативного документа, предусматривающего основные понятия, принципы и положения, систему поощрения и стимулирования развития лидерства в органах местного самоуправления. Также предлагаем организовать Школу лидерства публичного управленца и разработать комплексную общегосударственную программу развития по направлению лидерства для должностных лиц местного самоуправления, создать информационный ресурс для этого сообщества с размещением важной информации. Одним из актуальных направлений для проведения тренингов в рамках этой школы следует определить развитие инновационного лидерства, формируемого на основе сочетания культурного и символического капитала, а также социального и интеллектуального капитала.

Инновационное лидерство предполагает многоуровневую управленческую самоорганизацию руководителей: уровень своей активности лидера как менеджера проекта; уровень взаимной активности менеджеров как команды проекта; уровень культуры организации. Самоорганизация должностного лица в соответствии с этими уровнями способствует формированию базовых профессиональных качеств лидера в участника управленческой деятельности.

Следует использовать и воспользоваться опытом внедрения программ психологического аудита инновационного лидерства по оценке уровней активности лидеров-управленцев:

- интраиндивидуальный уровень позволяет осуществить комплексный анализ личности лидера, уровень его мотивации, креативность, мотивы осуществления выбора при принятии решений;

- интериндивидуальный уровень позволяет проанализировать включенность лидера в командную работу по инновационному проекту, стиль лидерства, согласование командных ролей, толерантность к креативному персоналу;

- метаиндивидуальный уровень позволяет оценить соответствие личных принципов и представлений работника требованиям определенного типа организационной культуры, речь идет о принятии управленческих ориентаций, установок управленческой культуры, статуса в ролевой структуре организации, принятии и пропаганде ценностей организационной культуры.

Также следует воспользоваться опытом США по внедрению инновационного лидерства в государственное управление в соответствии с программой «Ключевые компетенции для высших руководителей» (Executive Core Qualification). Предлагаем разработать подобную программу для должностных лиц местного самоуправления Украины, которая будет содержать тренинги в соответствии с системой развития пяти групп лидерских компетенций: управление изменениями, управление людьми, ориентация на результат, бизнес способности; построение коалиций.

Итак, при анализе системы формирования профессиональных качеств лидера для работы в сфере публичной власти удалось выяснить, что на законодательном уровне существует ряд нормативно-правовых актов, регулирующих общий процесс обучения, развития и повышения квалификации должностных лиц местного самоуправления. Институт лидерства только начинает развиваться в органах публичного управления и нет

достаточного нормативного обоснования и механизмов реализации. Отдел организационного и кадрового обеспечения Хмельницкого областного совета разрабатывает механизм управления адаптацией новых работников и развития у них лидерских качеств, предусматривающий совокупность процедур принятия управленческих решений, средств влияния и кадровых технологий, предназначенных для регламентации взаимодействия участников процесса. Оценка системы развития профессиональных качеств лидера у новоназначенных работников Совета происходит при анализе эффективности или неэффективности объективных и субъективных показателей адаптации новоназначенных работников. Формирование одного из типов личностей лидера должностного лица происходит на основе формального и неформального взаимодействия коллектива.

Развитие лидерских качеств у должностных лиц на уровне Совета не четко регламентировано, а носит поощрительный характер. Также должностные требования по виду, формам, необходимому количеству часов и кредитов повышения квалификации должностных лиц местного самоуправления по этому направлению являются рекомендательными.

С целью развития лидерства в органах местного самоуправления предлагаем осуществить нормативное обеспечение этого процесса на уровне НАГС и соответственно администраций, создать Школу лидерства публичного управленца и организовать комплексную общегосударственную программу развития по направлению лидерства для должностных лиц местного самоуправления, создать информационный ресурс для этого сообщества с размещением важной информации и воспользоваться практическим опытом США по внедрению инновационного лидерства.

Список использованных источников:

1. Некоторые вопросы реформирования государственного управления Украины: Распоряжение КМУ от 24.06.2016 г. № 474-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/474-2016-p#Text>.
2. Сторожев Р.И. Нормативно-правовое обеспечение развития лидерства в публично-управленческой деятельности. *Ученые записки ТНУ имени В. И. Вернадского. Серия: Государственное управление*. 2018. Т. 29 (68), № 5. 180–186 с. URL: http://www.pubadm.vernadskyjournals.in.ua/journals/2018/5_2018/34.pdf.
3. Отчет об исполнении в 2020 году Стратегии реформирования государственного управления Украины. Реформы государственного управления. Кабинет министров Украины. 83 с. URL: <https://www.kmu.gov.ua/storage/app/sites/1/reforms/zvit2021-ukr-web.pdf>.
4. Положение об отделе организационного и кадрового обеспечения исполнительного аппарата Хмельницкого областного совета: Распоряжение председателя областного совета от 03.08.2021 г. №74/2021-к.
5. Об утверждении Положения о системе профессионального обучения государственных служащих, глав местных государственных администраций, их первых заместителей и заместителей, должностных лиц местного самоуправления и депутатов местных советов: постановление Кабинета Министров Украины от 06.02.2019 г. № 106. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/106-2019-p#n14>.
6. О службе в органах местного самоуправления: Закон Украины от 2001 г. № 33. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2493-14#Text>.
7. Хмельницкий областной совет. Кадровое снабжение. Официальный веб-сайт. URL: <https://km-oblrada.gov.ua/kadrove-zabezpechennya/>.

УДК 338.43

**ИССЛЕДОВАНИЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИХ
ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ**

Зинькевич Мария, студент
Могилевского филиала
учреждения образования «БИП–
Университет права и
социально-информационных
технологий» г. Могилев, Республика
Беларусь bip_mog-ec@mail.ru
Научный руководитель
Латенкова А. В., доцент кафедры
экономики Могилевского филиала
учреждения образования «БИП–
Университет права и
социально-информационных
технологий» г. Могилев, Республика
Беларусь nyrzik@yandex.ru

Проблема эффективности занимает одно из центральных мест среди совокупности проблем, стоящих перед обществом. В рыночной экономике выживают и успешно функционируют только те предприятия, которые соизмеряют свои доходы с затратами и величиной вложенного капитала, которые производят конкурентоспособную продукцию и не производят больше, чем можно продать. Для успешного функционирования каждый хозяйствующий субъект должен стремиться к повышению эффективности своей деятельности на основе рационального использования ресурсного потенциала, увеличения прибыльности производства, улучшения качества реализуемой продукции [1, с. 4].

Категория эффективности по-разному определяется в экономической литературе. Значительный вклад в развитие теории и методологи оценки эффективности деятельности организации (предприятия) на современном этапе внесли ученые: Г.В. Савицкая, Е.В. Бережная, В.Н. Дорман, В.Г. Когденко, Г.В. Шадрин, А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев, М.В. Мельник, С.А. Бороненкова, В.И. Бариленко, А.М. Фридман, Н.С. Пласкова, В.В. Позняков, Э.М. Гайнутдинов, Р.Б. Ивуть и другие экономисты.

При этом чаще всего при определении эффективности раскрывают не сущностные его характеристики, а перечисляют основные его индикаторы. В смысловом отношении эффективность связывается, во-первых, с результативностью работы или действия, а во-вторых, с экономичностью, то есть минимальным объемом затрат для выполнения данной работы или действия. Однако результативность не в состоянии всесторонне характеризовать эффективность, поскольку может быть достигнут результат, но не лучший. Экономичность также не характеризует эффективность, поскольку могут быть минимальные затраты при невысоких результатах. Поэтому под эффективностью понимается уровень (степень) результативности работы или действия в сопоставлении с произведенными затратами [2, с. 3].

Следует отметить, что вышеназванные авторы едины во мнении о том, что прибыль является характеристикой абсолютной эффективности хозяйствования по всем направлениям деятельности хозяйствующего субъекта, в то время как рентабельность, в

отличие от прибыли, является относительным показателем, поэтому рентабельность нескольких предприятий возможно сравнивать между собой.

В зависимости от того, что принимают в качестве эффекта функционирования предприятия – объем производства (реализации) продукции или финансовый результат, – различают показатели производственной эффективности и показатели финансовой эффективности.

Поскольку основной целью предпринимательской деятельности в условиях рыночных отношений является прибыль, то в качестве критерия экономической эффективности выступает максимизация прибыли на единицу затрат капитала (ресурсов) при высоком уровне качества труда и обеспечении конкурентоспособности продукции. Поэтому мы считаем, что в качестве результата для оценки функционирования предприятия лучше всего подходит прибыль, получение которой является главной целью любого субъекта хозяйствования в условиях рыночной экономики.

Большинство авторов, в том числе А.Д. Шеремет и Е.В. Негашев, отождествляет прибыль (убыток) отчетного периода с понятием «финансовый результат». Авторы отмечают, что «общий финансовый результат хозяйственной деятельности предприятия в бухгалтерском учете определяется на счете «Прибыли и убытки» путем подсчета и балансирования всех прибылей и убытков за отчетный период и отражается в двух формах: как результаты (прибыль или убыток) от реализации продукции, работ, услуг, материалов и иного имущества и, как результаты, не связанные непосредственно с процессом реализации» [3, с. 37].

Следует отметить, что современная наука выделяет несколько подходов к определению прибыли, из которых экономический и бухгалтерский подходы рассматриваются как базовые.

Экономический подход рассматривает прибыль как прирост капитала собственников за отчетный период, соответственно, убыток – как уменьшение капитала. Таким образом, экономическая прибыль – разница между доходами и совокупными издержками, явными и неявными, включая оценку рисков деятельности бизнеса и недополученную прибыль.

Согласно бухгалтерскому подходу, прибыль – это доходы предприятия за вычетом денежных потоков, идущих на оплату труда, сырья и материалов, а также расходов на амортизацию и прочих расходов, в совокупности являющихся явными издержками.

Прибыль предприятия может быть классифицирована по ряду признаков.

I. По видам хозяйственной деятельности:

- прибыль от текущей деятельности;
- прибыль от инвестиционной деятельности;
- прибыль от финансовой деятельности.

II. По источникам формирования:

- прибыль от реализации продукции, товаров, работ, услуг;
- прибыль от прочих операций;
- балансовая прибыль – конечный финансовый результат, выявленный в отчетный период на основании бухгалтерского учета всех хозяйственных операций предприятий и оценки статей бухгалтерского баланса.

III. По методу расчета:

- валовая прибыль – выраженный в денежной форме чистый доход, определяемый как разность между выручкой и себестоимостью продукции;
- чистая прибыль – это прибыль, остающаяся после вычитания всех расходов из общего дохода предприятия;

– маржинальная прибыль – разность между выручкой и переменными затратами, относящимися к реализованной продукции.

IV. По характеру использования:

– нераспределенная прибыль – это часть сформированной прибыли предприятия, которая еще не распределена и не использована на конкретные хозяйственные нужды;

– распределенная прибыль представляет собой часть сформированной прибыли, которая на рассматриваемую дату уже распределена, но не использована в процессе хозяйственной деятельности.

V. По степени учета инфляционного фактора:

– номинальная прибыль – это прибыль, обозначенная в финансовой отчетности и соответствующая балансовой прибыли;

– реальная прибыль – это номинальная прибыль, скорректированная на темп инфляции.

Следует иметь в виду, что прибыль, как абсолютный показатель, сама по себе он не может характеризовать уровень эффективности работы предприятия без соотнесения с авансированными или потребленными ресурсами. В связи с этим для оценки уровня эффективности функционирования предприятия чаще всего используют относительные показатели – показатели рентабельности (доходности, прибыльности).

Рентабельность – это «показатель, который характеризует эффективность применения или потребления ресурсов; он показывает величину прибыли, полученной предприятием в расчете на единицу примененных или потребленных ресурсов» [4, с. 6].

Анализируя определения рентабельности различных авторов, можно сделать следующие выводы:

– большинство авторов считает, что рентабельность характеризует эффективность использования ресурсов предприятия;

– многие авторы отождествляют понятия «рентабельность» и «доходность», «прибыльность»;

– рентабельность является относительным показателем интенсивности производства;

– на рентабельность предприятия оказывают влияние различные факторы: как внутренние, так и внешние;

– как результативный показатель рентабельность характеризует эффективность использования имеющихся ресурсов, успех (неуспех) в бизнесе, рост (снижение) объемов деятельности;

– показатели рентабельности позволяют оценить, какую прибыль имеет фирма с каждого рубля средств, вложенных в активы предприятия;

– рентабельность хозяйственной деятельности отражает норму возмещения (вознаграждения) на всю совокупность источников, которые используются предприятием для осуществления своей деятельности.

– показатели рентабельности продукции могут ответить на вопросы, касающиеся определения эффективности основной деятельности предприятия по производству и реализации товаров, работ, услуг;

– на рентабельность предприятия оказывает влияние совокупность определенных факторов, таких как цена, затраты, валовая прибыль и др.

В соответствии с видами прибыли различают следующие показатели рентабельности:

– общая рентабельность;

- рентабельность предприятия (организации);
- рентабельность собственного капитала;
- рентабельность отдельных видов и продукции в целом;
- рентабельность продаж и др. [2, с. 8].

Таким образом, можно сказать, что прибыль является экономической разницей между общими доходами и расходами на производство и реализацию продукции, учитывая потери при различных хозяйственных операциях. Проследить соотношение потребленных ресурсов с вложенным капиталом помогают показатели рентабельности, способные определить конечные результаты деятельности организации.

В экономической литературе также предлагаются различные методики комплексной оценки эффективности деятельности предприятия.

В частности, интерес представляет комплексная оценка эффективности деятельности предприятия по методике, предложенной А.Д. Шереметом и Е.В. Негашевым [3, с. 116.]. Ее преимуществом является возможность одновременной оценки степени эффективности использования потребленных и примененных производственных ресурсов, а также ее использование на уровне не только самой коммерческой организации, но и отдельных структурных подразделений.

По мнению П. Локтева, для анализа частных показателей эффективности деятельности предприятия целесообразно использовать матричный метод. Преимущество предлагаемого метода в том, что он включает оценку, как ресурсов, так и продуктов деятельности предприятия. Матричный метод дает не только обобщающую характеристику состояния предприятия и динамику его развития, но и позволяет определить изменения в ходе и результатах работы и выявить резервы повышения эффективности производства [5, с.57].

Использование данного метода дает возможность производить все расчеты с помощью ЭВМ в пакете электронных таблиц Microsoft Excel, что делает такой анализ достижимым для предприятия любых размеров и любой формы собственности.

И. Лещенок и Д. Королев предлагают использовать модель рейтинговой оценки эффективности деятельности предприятия, основанной на анализе темповых отношений показателей развития предприятия [6, с.38]. В своей методике авторы расширили модель «золотого правила» экономики предприятия, включив в него ряд показателей темпов роста составляющих имущества предприятия и результатов его производственно-хозяйственной деятельности. На основании рекомендуемых и фактических соотношений темпов роста проводится их ранжирование.

Также следует отметить, что в течение производственного цикла на величину прибыли и уровень рентабельности влияет ряд факторов, которые связаны с воздействием на деятельность предприятия рынка, государства, географического положения и внутренние: производственные и внепроизводственные.

Отдельно отметим, что в условиях рыночной конкуренции уровень эффективности деятельности организации зависит от таких показателей как:

- верность выбора производственной направленности организации по выпуску продукции (продукция, пользующаяся стабильно высоким спросом);
- формирование конкурентоспособных условий продажи продукции (ценовая политика, сроки поставок продукции, уровень сервиса в обслуживании покупателей, послепродажное сопровождение);
- ассортимент выпускаемой продукции, объемы производства и реализации продукции.

Таким образом, экономическая эффективность означает результативность

производственной деятельности, соотношение между социально-экономическими результатами и затратами живого и овеществленного труда, ресурсами, выражающими достигнутый уровень развития производительных сил и степень их использования. В зависимости от объекта и способа оценки методы определения и система показателей экономической эффективности могут существенно различаться.

В развитой рыночной экономике решающим стимулом предпринимательской деятельности является получение и увеличение положительного финансового результата, который характеризуется суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности. Чем больше величина прибыли и выше уровень рентабельности, тем эффективнее функционирует субъект хозяйствования, тем устойчивее его финансовое положение. Поэтому поиск резервов увеличения прибыли и рентабельности является одной из важнейших задач в любой сфере бизнеса.

Список литературы:

1. Мараева, З.Л. Факторы, влияющие на финансовый результат деятельности организации / З.Л. Мараева, М.К. Афанесян // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2019. – № 5. – С. 4–7.
2. Лешко, В.Н. Анализ финансовых результатов деятельности организации / В.Н. Лешко // Экономика и управление. – 2020. – № 3. – С. 7–10.
3. Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций : практич. пособие / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. – 2-е изд. перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2020. – 208 с.
4. Миляев, А.В. Рентабельность предприятия: показатели эффективности управления / А.В. Миляев // Планово-экономический отдел. – 2021. – №10. – С. 6–10.
5. Локтев, П. Проведение анализа эффективности хозяйственной деятельности предприятия с использованием матричного метода / П. Локтев // Экономика и бизнес: теория и практика - 2018. – №3. – С. 57-62.
6. Лещенок, И. Использование интегральных коэффициентов в анализе деятельности предприятия / И. Лещенок, Д. Королев // Вектор экономики. - 2019. – № 6. – С. 35-42.

УДК 334.7:005(478)

**ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КОРПОРАТИВНЫМИ ФОРМАМИ БИЗНЕСА В
РЕСПУБЛИКИ МОЛДОВА**

Кихайогло Елена, студентка
Комратского государственного
университета elena.kihaioglo@mail.ru
Герчу Елена, студентка КГУ
lenagercu@mail.ru
Научный руководитель **Кара М.Ф.**,
доктор, конференциар кафедры
экономики КГУ maria.cara2017@mail.ru

Тема корпоративного управления является необъятной. Международные стандарты корпоративного управления касаются преимущественно акционерных обществ, которые, чаще всего, являются крупными компаниями. Существуют различные точки зрения на

вопрос о том, какие формы предпринимательских объединений относятся к корпорациям. Это объясняется различием в понимании учеными-экономистами характерных черт, присущих корпорации.

Согласно одной из распространенных гипотез корпорация - это коллективное образование, организация, признанная юридическим лицом, основанная на объединенных капиталах (добровольных взносах) и осуществляющая какую-либо социально-полезную деятельность.[5]. То есть определение корпорации фактически соответствует определению юридического лица. В этом случае корпорации свойственны следующие черты: самостоятельность корпорации как юридического лица, ограниченная ответственность индивидуальных инвесторов, централизованное управление, а также возможность передачи другим лицам акций, принадлежащих индивидуальным инвесторам[3].

Сегодня будущее компании в основном определяется качеством корпоративного управления.

Корпоративное управление - способ управления компанией, который обеспечивает справедливое и равноправное распределение результатов деятельности между всеми акционерами, а также иными заинтересованными лицами.

Корпоративное управление – представляет собой обеспечение работы корпорации в интересах акционеров, предоставивших корпорации финансовые ресурсы.[5]

Суть корпоративного управления заключается в том, чтобы дать акционерам возможность эффективного контроля и мониторинга деятельности менеджмента, и тем самым способствовать увеличению капитализации компании. Проблема корпоративного управления возникла с появлением крупных корпораций на рубеже в 19-20 веках, когда стал происходить процесс разделения права собственности и управления собственностью.

Актуальность изучения проблемы корпоративного управления объясняется необходимостью:

1. Повышение конкурентоспособности корпорации на рынке
2. Обеспечение инвестиционной привлекательности корпорации для инвесторов
3. Создание баланса интересов всех финансово-заинтересованных лиц, являющихся собственниками или участвующих в управлении корпорации и др.

Улучшение корпоративного управления способствует эффективному использованию компаниями собственного и заемного капитала, а также обеспечению инвестиционной привлекательности корпорации для инвесторов. Необходимость создания в Молдове привлекательного инвестиционного климата уже давно ни у кого не вызывает сомнения. Исходя из данных представленных в таблице, следует отметить, что за исследуемый период 2010 – 2020 гг., наблюдается рост количества экономических агентов, как акционерных обществ, также обществ с ограниченной ответственностью, производственных кооперативов, государственных предприятий, но наблюдается сокращения других прочих малых предприятий, которые не выдержали конкуренцию. За этот период также параллельно увеличились инвестиции в эти предприятия притом в разы.

Для привлечения инвестиций, необходимо: благоприятный налоговый режим, развитое законодательство, условия для справедливой конкуренции, эффективная судебная система, минимальные административные барьеры и качественная инфраструктура для развития бизнеса.

Следует отметить, к сожалению, на сегодняшний день в экономике Республики Молдова, не достаточно благоприятный климат привлечения инвестиций, а также наблюдается медленное становление и развитие системы корпоративного управления.

Таблица 1. Информация численности экономических агентов, инвестиции за 2010, 2020г. по Республике Молдова.

Наименования Экономических агентов	Кол-во ед.		Инвестиции всего (милл. лей)	
	2010г.	2020г.	2010г.	2020г.
Акционерные общества	3939	4011	1143.1	3490
Общества с ограниченной ответственностью	56307	99074	4324.4	11657.7
Производственные кооперативы	1953	1971	782.3	956.4
Государственные предприятия	713	716	4 137,8	10 009
Другие	88141	50145	3417.2	3976.4
Всего:	151053	155917	13804.8	27 113,1

Источник: статистика МД.

Мировой опыт развитых стран убедительно доказало, недооценка роли корпоративного управления, ведет к неэффективному использованию материальных, интеллектуальных, организационных, трудовых и финансовых ресурсов компании.

В экономике Республики Молдова наблюдается особенности становление и развитие системы корпоративного управления.

К этим особенностям можно отнести:

- корпоративное управление в Молдове - это молодой, развивающийся аспект управления, который в силу своей не распространенности на территории нашей республики развивается медленными темпами и претерпевает ряд стадий метаморфоза;
- малая распыленность акции предполагает их наличие в узком кругу лиц, т. е. концентрация акций (контрольного пакета) в руках директорского корпуса или генерального директора, что в свою очередь не делает рекламы для данных АО и не способствует привлечению новых инвесторов, это в свою очередь перекрывает путь для поступления новых инвестиций, если же рассмотреть альтернативную ситуацию, когда у компании акции распыленно среди населения это предполагает постоянное увеличение инвесторов, которые готовы инвестировать на развитие данной компании;
- одним из немаловажных особенностей, отличающих молдавское корпоративное управление, является то, что местные акционерные общества были организованы путем боновой и денежной приватизации, а не привычным для Европы и всего мира – путем продажи акции и привлечения инвесторов. Это способствовало тому, что даже у таких крупных акционерных обществ известных нам, всего три акционера, в то время как у компании с аналогичным уставным капиталом, находящейся на территории ЕС, в разы больше. Данный факт лишает возможности компании привлечь новых инвесторов и за их счет увеличить приток инвестиций и заканчивается тем, что цена на акции местных компании остается минимальной;
- особенностью многих корпораций стран с транзитной экономикой и Молдовы, стало отождествление управляющего и контролирующего акционера. Причина в том, что, боясь утратить контроль над своими капиталами, а также контроль над финансовыми потоками, некоторые собственники не желают рисковать делегировать даже оперативное управление корпорацией.

Все это в сумме тормозит развитие АО, не давая им возможности, перерасти в крупные корпорации, что задерживает развитие и становление корпоративного управления в целом, из-за чего предсказать вектор развития данной области экономики крайне проблематично.

IV Международный конкурс студенческих научно-исследовательских работ по экономике

Отметив национальные особенности развития корпоративного управления, нам необходимо также выделить проблемы. Среди наиболее важных специфических проблем, которые оказывают влияние на формирование Молдавской модели корпоративного управления и создающих дополнительные трудности, следует выделить:

- структура владения акциями в корпорациях;
- относительно нестабильная макроэкономическая и политическая ситуация;
- неблагоприятное финансовое состояние большого числа вновь созданных корпораций;
- проблема непрозрачность структуры собственности компаний зачастую не позволяет акционерам и потенциальным инвесторам иметь правильное представление о механизме осуществления контроля, что, конечно, повышает для них риски от возможного участия в Молдавских проектах.
- проблематичным в корпоративном управлении является отделение собственности от управления и отделение финансов, во всяком случае, определенных источников финансов, от управления в корпорации. Именно разделение функций собственника и управляющего определяет сущность современной корпорации и обуславливает необходимость внедрения системы корпоративного управления;
- среди трудностей, возникающих на пути реструктуризации компаний, следует назвать непонимание многими их руководителями того, что собой представляет корпоративное управление, корпоративная культура, предпринимательская этика, правила экономической игры, кодекс или принципы корпоративного поведения;
- недостаточно развитое и относительно противоречивое законодательство в целом, до сих пор в стране не принят Закон «О корпорациях», в котором более четко необходимо указать критерии оценки деятельности предприятия, которых можно было бы отнести к категории корпоративного бизнеса. Но следует отметить, что в стране приняты ряд нормативных актов, которые содержат положения, соответствующие международным стандартам и принципам корпоративного управления, положили начало системному развитию корпоративного управления в нашей стране.[2]. Закон « Об акционерных обществах» Кодекс корпоративного управления, утвержденный Постановлением Национальной комиссии по ценным бумагам №28/6от1июня2007г.,(Monitorul Oficial, 22 июня 2007, nr.86-89, ч. III, ст. 391), основан на принципах Международной организации экономического сотрудничества и развития (OECD)
- не менее важной проблемой в РМ являются: **инфляция, финансово-кредитная ставка.** Инфляция влияет на все сферы экономики: на предпринимательскую и потребительскую. Каждый субъект в экономике одновременно является и потребителем, и производителем, это относится и к АО (Акционерным обществам). Оптимальный уровень инфляции 5 %. В Республике Молдова годовой уровень инфляции в 2021 г. составил 13,94%. А среднегодовой показатель уровня инфляции в Молдове на 2022 г. составит ~27,3%, что в 1,96 раза больше, чем в прошлом году. В 2022 году наблюдается самая высокая инфляция за последние 20 лет. В течении всего 2022 года соблюдалась тенденция в увеличении % инфляции, что можно заметить на следующих графиках:
 - Следующим важным моментом является - инструмент денежно-кредитной политики. В условиях 2022 года Национальный банк ужесточил монетарную политику. В РМ процентная ставка депозитов на достаточно низком уровне, а кредитная ставка повышается и создает сложности для компаний, т.к. невыгодно их брать, выплачивать в условиях нынешней рыночной неопределенности. На

IV Международный конкурс студенческих научно-исследовательских работ по экономике

04.08.22г. базовая ставка – 21.50%, депозиты овернайт-19.50%, кредиты овернайт-23.50%

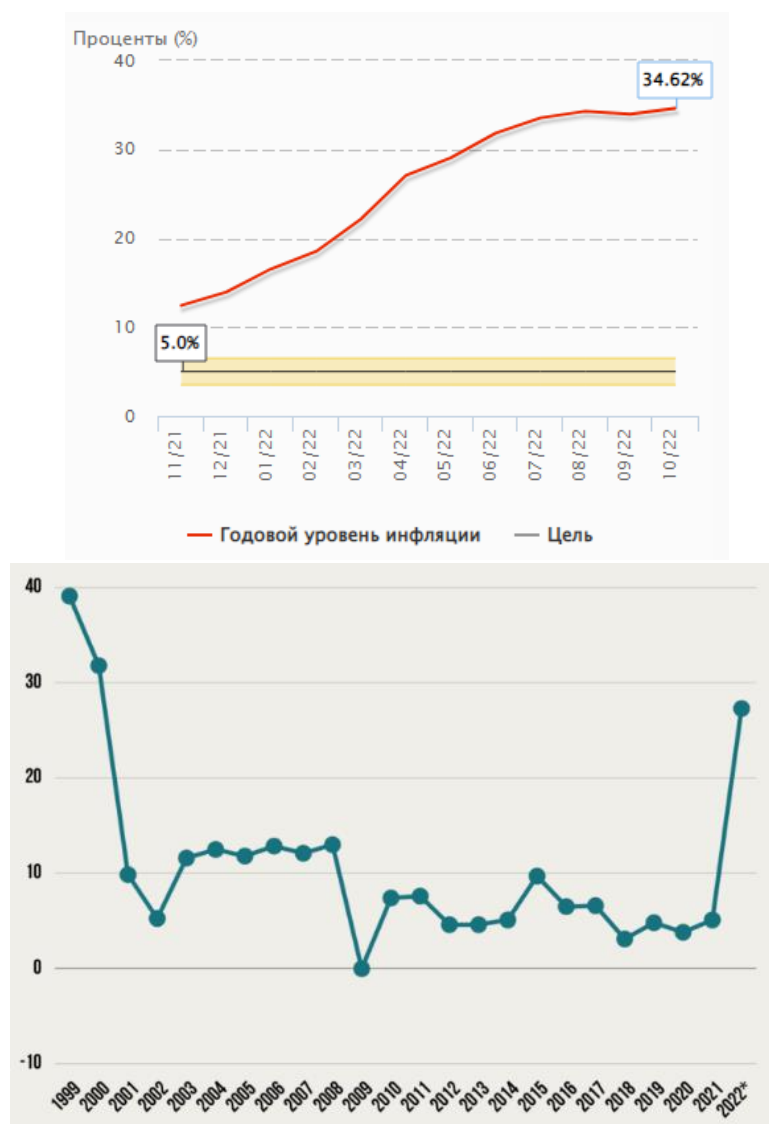


График разработан НБМ.

Исходя из выше изложенных особенностей и проблем, касающихся корпоративной формы управления в сфере корпорации в нашей стране, необходимо определить какая модель корпоративного управления формируется у нас.

Специалисты в области корпоративного права выделяют три основные модели корпоративного управления стран с развитыми рыночными отношениями: англо-американская, японская и немецкая. Каждая из этих моделей формировалась в течение исторически длительного периода и отражает, прежде всего, специфические национальные условия социально-экономического развития, традиции, идеологию.

Прямое и автоматическое перенесение зарубежных моделей на молдавскую экономику не только бессмысленно, но и опасно для дальнейшего реформирования, это связано с трудностью поддержания темпов экономического роста, а также относится к изменению самой модели экономического роста, а именно: необходимости замены

инерционной модели роста, основанной на потреблении и подпитываемой денежными переводами, в пользу динамической модели, основанной на привлечении инвестиций и развитии отраслей промышленности – экспортеров товаров и услуг.

Из всего вышесказанного можно предложить использовать в нашей стране своеобразную модель корпоративного управления, которая имеет место в странах с транзитной экономикой. Такая модель представлена в работе Доктора Делового Администрирования, Специалиста по правовым рискам (LLM) Иссык Т. «Модель КУ переходного периода» (рисунок 1). [4.]

При использовании модели переходного периода переход к переменам осуществляется методом «прорыва». В рамках этой модели (модели «прорыва») перемены рассматриваются как процесс передвижения организации от настоящего положения к желаемому будущему положению, которое определяется руководством организации.

Как выглядит модель переходного периода?

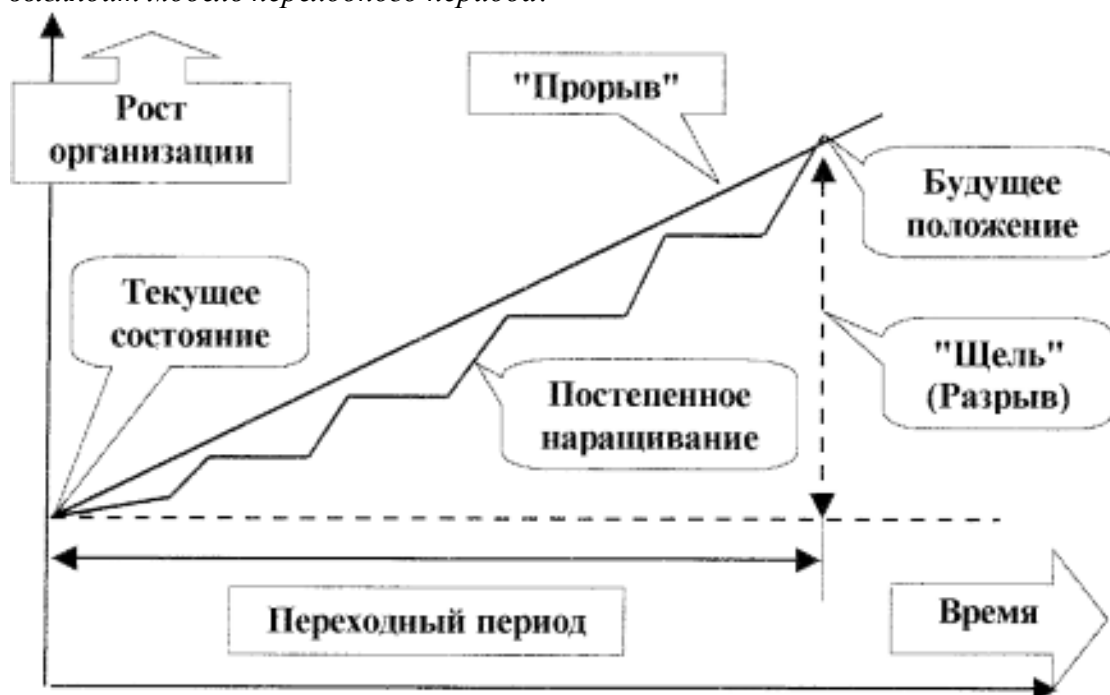


Рис. 1. Модели перемен: «модель переходного периода» и «модель постепенного наращивания» [4].

Ключевой элемент модели переходного периода — анализ и прогноз ситуации. Чтобы удостовериться, что перемены воплощаются в жизнь, управляющие четко должны понимать настоящее положение организации, ее будущее положение и те противостояния и проблемы, которые могут мешать процессу перемен.

В рассматриваемой модели переходного периода не происходит непосредственного разделения права собственности и управления этой собственностью. Напротив, возникает мощная линия: собственник - совет директоров - менеджмент, из частей которой формируется управленческое ядро, выполняющее в компании, как предпринимательскую функцию, так и контролирующую.

В каких ситуациях модель переходного периода может быть наиболее эффективна?

Где руководство имеет видение будущего положения организации и готово к активным действиям относительно внешнего мира. Для лидера в этой связи самым важным является приобщение людей к новому видению, которое влечет за собой понимание и участие в проведении перемен в большей степени, чем их насильственное подталкивание к новому состоянию.

Если управляющий не имеет четкого и ясного представления о желаемой в будущем модели, то он может *воспользоваться моделью постепенного наращивания*. Эта модель управления переменами позволяет осуществлять перемены шаг за шагом, корректируя свои действия на каждом этапе.

Как выглядит модель «постепенного наращивания»?

Чтобы понять, как выглядит эта модель, надо взглянуть на рисунок 1. «модели перемен». «Постепенное наращивание» изображено ломанной кривой. Началом кривой, также как и в модели переходного периода, является текущее состояние, а завершением — будущее положение. Руководством или менеджерами, которые управляют процессом перемен, совершается резкое, но незначительное изменение — шаг (каждый залом кривой). На протяжении некоторого времени происходит наблюдение и анализ за ситуацией после сделанного шага, поэтому наклон кривой никак не изменяется. В случае положительного эффекта после проведения изменения (шага), осуществляется следующее изменение (шаг). Таким образом, пошаговое изменение будет проходить до тех пор, пока у руководства не появится четкого видения положения организации в будущем. В результате формирования ясного представления о будущем состоянии организации руководство может осуществить прорыв к намеченным целям (последний залом кривой) и таким образом завершить процесс проведения перемен в организации. В итоге ломанная кривая достигнет той же точки (будущее положение), что и прямая кривая, изображающая модель переходного периода.

Из вышеизложенного следует вывод: определенная консервативность характерна для любой модели корпоративного управления, а формирование его конкретных механизмов обусловлено историческим процессом в конкретной стране. Это означает, в частности, что не следует ждать быстрых изменений модели корпоративного управления вслед за какими-либо радикальными правовыми изменениями. Необходимо подчеркнуть тот факт, что для Молдовы и других стран с переходной рыночной экономикой в настоящее время характерны только формирующие и промежуточные модели корпоративного управления.

Таким образом, для современной Молдовы решение проблем перехода к КУ, предполагает решить ряд проблем, которые выше перечислены, а также совершенствовать финансовые рынки, которые в Молдове развиты слабо, неэффективны, а потому курсы ценных бумаг не отражают реальной стоимости компаний. Из-за этого очень трудно определить стоимость компании и ее динамику, следовательно, практически отсутствуют важные, дисциплинирующие менеджмент индикаторы – рыночная стоимость компании и рынок КУ и контроля, отсутствие прозрачности ведения бизнеса и т. д.

Освоение надлежащей практики КУ следует рассматривать как часть общего процесса модернизации страны, который охватывает не только частный, но и государственный сектор, это и путь решения задачи «создания системы стратегического управления процессом формирования конкурентоспособной молдавской экономики».

Литература:

1. Закон Республики Молдова «Об акционерных обществах» от 2 апреля 1997 года №1134-ХІІІ(последние правки вступили в силу 01.01.2021г.)
2. Кодекса о корпоративном управлении. Постановление Национальной комиссии по ценным бумагам. № 28/6 от 1 июня 2007 г.(Monitorul Oficial, 22 июня 2007, пг.86-89, ч. III, ст. 391)
3. Андронов, В. В. Корпоративное предпринимательство: менеджмент, финансы и государственное регулирование / В. В. Андронов. — М. : Экономика, 2002.
4. Исык Т. [Модели «переходного периода» и «постепенного наращивания»](#)

5. studopedia.net/5_38127_modeli-.
6. Орехов С.А., Селезнев В.А. Теория корпоративного управления. Учебно-методич. комплекс. – Изд. 4. – М.: Изд. центр ЕАОИ, 2008. – 216 с.

УДК 338.24

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В ТУРИЗМЕ

Ковалёва Мария,

Камянец-Подольский национальный
университет им. Ивана Огиенка,
Украина t1b18.kovalova@kpnu.edu.ua

Руководитель:

Матвейчук Людмила Александровна,

доктор наук государственного
управления, кандидат экономических
наук, доцент, Камянец-Подольский
национальный университет им. Ивана
Огиенка, Украина sla.kpnu@gmail.com

Внедрение стратегического менеджмента на туристические предприятия в наше время становится необходимостью в условиях рыночной экономики. Реакция предприятий и их руководства не может ограничиваться до обычного реагирования на различные угрозы, она должна включать комплекс методов по разработке, прогнозированию и реализации перспективной стратегии развития в соответствии с различными вариантами развития рынка, экономики, потенциального спроса и дифференцированных конкурентных условий.

Проблемам стратегического и антикризисного менеджмента уделено внимание многих отечественных и зарубежных исследователей, среди них И.К.Альтшулер, В.А.Василенко, А.И.Сухоруков, А.А.Сухорукова, О.Б.Моргулец, С.М.Савченко, В.Г.Никитин, Л.М.Черчик, А.М.Лажник и другие. На периферии современных исследований ученых находится проблематика стратегического менеджмента, учитывая его преимущества применения в управленческих процессах предприятиями.

Современный туризм следует рассматривать как комплексную отрасль, которая включает в себя ряд предприятий занимающихся организацией отдыха туристов и предоставляют потребителю разнообразные услуги для удовлетворения их потребностей в сфере туристической индустрии. Рынок туристических услуг Украины с каждым годом интенсивнее вливается в мировой рынок, повышается конкурентоспособность турпродукции, ее качество, количество и растет удовлетворенность клиентов. Но этот процесс подпадает под влияние таких факторов как несовершенное законодательство в туристической сфере и отставание отрасли от мировых стандартов. Таким образом, формирование и реализация эффективной стратегии развития туристического предприятия в условиях глобальной интеграции в мировую индустрию турбизнеса становится решающим фактором продуктивности работы туристической компании.

В среде постоянной трансформации экономики современное туристическое предприятие, как и предприятие любой сферы производства товаров или предоставления услуг, сталкивается с большим количеством проблемных вопросов. Представители

научных кругов отмечают, что источниками, которые затрудняют разработку и внедрение стратегических планов в работу фирмы, являются:

- высокая степень неопределенности рыночной ситуации;
- нестабильный сезонный спрос на туристические услуги;
- усиление конкуренции в туристическом бизнесе;
- недостаток оборотных (финансовых) ресурсов [1, с.58].

Исходя из этого, туристическая компания не может ограничиваться лишь текущим планированием и оперативным управлением своей деятельностью. Возникает необходимость стратегического мышления, которое должно воплотиться в программу действий, уточняющую цели и средства реализации выбранного пути развития.

Стратегия является детальным всесторонним комплексным планом, который предназначен для того, чтобы обеспечить осуществление миссии организации и достижение ее целей. Стратегический план дает организации определенность, индивидуальность, что позволяет ей с одной стороны, привлекать ресурсы и людей, которые как будто созданы для этого вида деятельности, а с другой стороны, отказываться от не приоритетных отраслей или сфер, которые не соответствуют миссии организации.

По определению Г. Минцберга (университет МакДжилл, Монреаль, 1987 г.), стратегия - это единство пяти "П": плана, приема как тактического хода, поведенческой модели, позиции по отношению к другим и перспективы. Одно из определений стратегии, которое широко цитируется, было предложено профессором Чандлером из Гарвардской бизнес-школы в 1962 г., и которое заключается в том, что стратегия - это определение основных долгосрочных целей и задач организации, принятие курса действия и размещение ресурсов, необходимых для выполнения этих целей [2, с.10].

Стратегический менеджмент можно определить как деятельность, которая основывается на стратегической ориентации и направляется на достижение целевых ориентиров в перспективе, с учетом конкурентных позиций предприятия: данный вид управления решает проблему обеспечения эффективности деятельности предприятия и достижения динамического равновесия с внешней средой [3, с.30].

Ученые А.И. Сухоруков и А.А. Сухорукова считают, что стратегический менеджмент можно определить как систему принципов, форм и механизмов реализации стратегий в оптимальные сроки на основе использования синергетического потенциала экономического субъекта и его партнеров и наиболее полного учета изменений в конкурентной среде [4, с.24]. Авторы выделяют типичные признаки менеджмента, а именно: генерирование масштабных изменений и нового равновесия, глобальный рынок, корпорации и кластеры (в т. ч. транснациональные), смена поколений продукции и технологического устройства, жизненный цикл организации, обеспечение перспективной конкурентоспособности, инвестиционный и инновационный.

Обобщая научные подходы к дефиниции "стратегический менеджмент", по нашему мнению, стратегический менеджмент следует рассматривать, как деятельность, связанную с постановкой долгосрочных целей и задач предприятия, гибким регулированием и проведением своевременных изменений, адекватных влиянию внешней среды.

Относительно отрасли туризма, основными преимуществами стратегического менеджмента для субъектов туристического бизнеса является то, что стратегия позволяет определить направления и пути достижения целей по активизации развития и обеспечения выживания предприятия в долгосрочной перспективе концентрируя усилия на приоритет.

Стабильность бизнеса туристического предприятия зависит от выбора эффективных стратегий. Развитие предприятия заключается в изменении качества его деятельности в результате последовательных переходов, которые отражают непрерывность трансформаций. Система стратегических изменений должна быть особенной для каждого предприятия, иметь его характерные черты в конкретной ситуации и обеспечивать переход из одного стратегического состояния в другое.

Существуют различные подходы к выделению основных этапов стратегического планирования. В общем виде модель стратегического планирования представлена на рисунке 1.

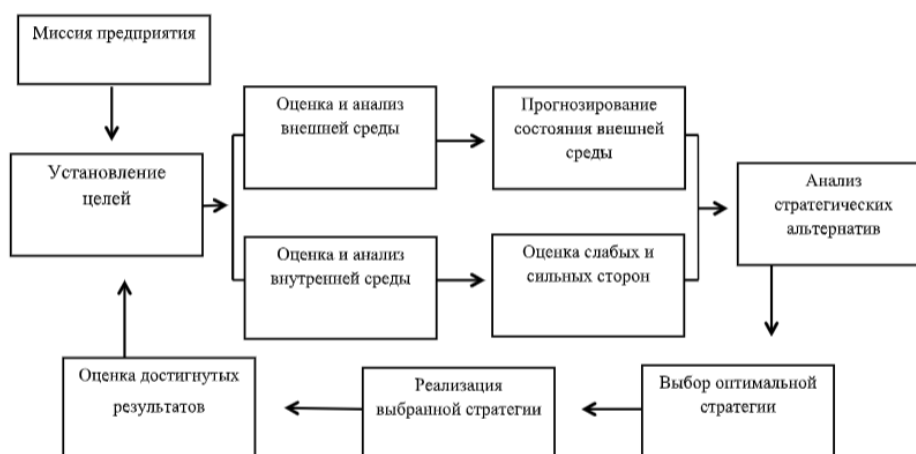


Рис.1. Модель стратегического планирования [5, с.28].

Стратегическое планирование реализуется в несколько этапов: постановка задачи, оценка и анализ внешней и внутренней среды, анализ стратегических альтернатив, формирование альтернативных решений, выбор (принятие) решения, его реализация. Организация этого процесса требует четкой технологии, предусматривающей постановку целей и изучение среды (это суть стратегического анализа), разработку, принятие и реализацию стратегии.

Стратегический менеджмент является одной из форм реализации системного подхода управления и проявляется в принципах, на базе которых формируются основные его характеристики. По результатам анализа научных публикаций выяснено, что к основным принципам стратегического менеджмента относятся: системный подход, целенаправленность, непрерывность, наличие необходимой последовательности этапов, гибкость, цикличность, результативность и эффективность.

С. М. Савченко В. Г. Никитин считают, что на сегодняшнем этапе научной мысли, существует широко дифференцированная система принципов стратегического управления эффективностью деятельности хозяйствующего субъекта и предлагают структурировать их по трем ключевым группам: принципы системности; принципы развития; принципы управления [6, с.9].

При формировании современных систем менеджмента туристических предприятий, как отмечают Л.М. Черчик и А.М. Лажник целесообразно: гибко адаптироваться к изменениям внешней среды; ориентироваться на те же тенденции, которые присущи другим сферам экономики, внедрять новую технику и информационные технологии; обеспечивать долгосрочную конкурентоспособность, повышать качество всех этапов работы с учетом новых трендов - инклюзивного развития, поведенческой экономики, экономики впечатлений, на основе которых создавая инновационные и конкурентоспособные модели менеджмента [7, с.212].

При таких условиях туристическое предприятие не может ограничиваться ни одним из существующих видов краткосрочного или перспективного планирования и управления, поэтому необходимо применять в своей деятельности именно стратегическое управление. К тому же, необходимо учесть то, что мировые тенденции меняют перспективы управления туризмом, предоставляя стратегическое измерение новой модели управления, что будет использоваться туристическими организациями. При таких условиях центральным вопросом остается определение ключевой роли стратегического менеджмента в сфере туристического бизнеса, разработки и реализации оригинальных и инновационных идей в области.

Список использованных источников:

1. Василенко В.А. Стратегическое управление: учеб. пособие. Киев. 2013. 58с.
2. Альтшулер И. Стратегическое управление на основе маркетингового анализа: Харьков. 2009. 10 с.
3. Менеджмент туристической индустрии: учеб. пособие. Черновцы: Черновицкий национальный университет, 2019. 30с.
4. Сухоруков А.И., Сухорукова О.А. Стратегический менеджмент в экономических системах транзитивных стран. Научный вестник Международного гуманитарного университета. с.24 UPL: <http://vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2021/48-2021/5.pdf>.
5. Моргулец А. Б, Менеджмент в сфере услуг. Учеб. пособие - Киев: Центр учебной литературы, 2012. 28 с.
6. Савченко С.Н., Никитин В.Г. Сущность и принципы стратегического управления эффективностью деятельности предприятия. Эффективная экономика. 2021. с. 9. UPL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/2_2021/94.pdf.
7. Черчик Л. М., Лажник А.М. Научные подходы к формированию менеджмента туристических предприятий. Вестник ХНУ имени В.Н. Каразина. Вып. 13. 2021. с.212.

УДК 339.56

**АНАЛИЗ ИМПОРТА РЕСПУБЛИКИ МОЛДОВА ИЗ СТРАН СНГ ПО
СТРАНАМ И ГРУППАМ ТОВАРОВ**

Кузнецова Олеся
Карамит Марианна
Магистрантки Комратский
Государственный университет Комрат,
Республика Молдова
olesya.kuznetsova.1999@mail.ru
mariannapopaz@mail.ru
Научный руководитель - **Левитская А.**
П., д.э.н., проф. Комратский
государственный университет
alla.levitskaia@gmail.com

Международная торговля занимает ведущее место в системе всемирных экономических отношений. Международной торговый обмен является одновременно и предпосылкой, и следствием международного разделения труда, выступает важным

фактором формирования и функционирования мирового хозяйства [4, стр. 257]. В своей исторической эволюции он прошёл путь от единичных внешнеторговых сделок до долгосрочного крупномасштабного торгово-экономического сотрудничества. Международная торговля служит средством, позволяющим странам участникам процесса, развивая свою специализацию, повышать производительность имеющихся ресурсов и таким образом увеличивать объем производимых ими товаров и услуг, а также и уровень благосостояния их населения [1, стр. 105].

Импорт – ввоз в страну товаров, услуг, капитала для реализации на внутреннем рынке ввозящей страны. Импорт имеет важное значение для многих стран, поскольку позволяет обеспечить снабжение населения продуктами питания, которых не может дать собственная земля [3, стр. 30]. Все виды импортных операций обычно делят на две больших категории: ввоз товаров народного потребления и промышленной продукции и ввоз сырья (продукции, которая необходима для переработки и для изготовления другой продукции) и услуг [5, стр. 51]. Республика Молдова также является участником международной торговли [2, стр. 55]. Крупнейшими торговыми партнёрами по импорту товаров в Молдова в 2021 году стали:

- Россия с долей 14,6% (1,05 млрд. дол.);
- Китай с долей 11,6% (836 млн. дол.);
- Румыния с долей 11,5% (829 млн. дол.);
- Украина с долей 9,29% (667 млн. дол.);
- Германия с долей 7,61% (546 млн. дол.);
- Турция с долей 7,57% (543 млн. дол.);
- Польша с долей 3,64% (261 млн. дол.);
- Франция с долей 2,37% (170 млн. дол.);
- Беларусь с долей 2,02% (145 млн. дол.);
- Венгрия с долей 1,69% (121 млн. дол.);

Структура импорта в Молдову в 2021 году была представлена следующими основными товарными группами:

- 14,9% (1,07 млрд. дол.): 27 - Топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки; битуминозные вещества; воски минеральные
- 9,4% (674 млн.дол.): 85 - Электрические машины и оборудование, их части; звукозаписывающая и звуковоспроизводящая аппаратура, аппаратура для записи и воспроизведения телевизионного изображения и звука, их части и принадлежности
- 8,99% (645 млн. дол.): 84 - Реакторы ядерные, котлы, оборудование и механические устройства; их части
- 7,15% (513 млн. дол.): 87 - Средства наземного транспорта, кроме железнодорожного или трамвайного подвижного состава, и их части и принадлежности
- 5,15% (370 млн. дол.): 39 - Пластмассы и изделия из них
- 4,65% (334 млн. дол.): 30 - Фармацевтическая продукция
- 2,33% (167 млн. дол.): 44 - Древесина и изделия из нее; древесный уголь
- 2,28% (163 млн. дол.): 73 - Изделия из черных металлов
- 1,98% (142 млн. дол.): 72 - Черные металлы
- 1,89% (135 млн. дол.): 90 - Инструменты и аппараты оптические, фотографические, кинематографические, измерительные, контрольные, прецизионные, медицинские или хирургические; их части и принадлежности

IV Международный конкурс студенческих научно-исследовательских работ по экономике

Необходимо также отметить, что совокупный импорт в Молдову составил 5,41 млрд дол. в 2020 году. Для более точного понимания импорта товаров из стран СНГ рассмотрим изменения за 20 лет в таблицах по странам, представленным ниже.

Таблица 1.

Импорт из Российской Федерации по разделам и группам товаров за 2001-2021 гг. в тысячах дол. США

	2001 г.	2006 г.	2011 г.	2016 г.	2021 г.
Готовые пищевые продукты; алкогольные и безалкогольные напитки и уксус; табак и его замен.	2 482,5	48 900,4	48 154,4	38 944,49	69 867,55
Минеральные продукты	93 635,9	226 065,6	551 921,6	283 849,20	543 895,77
Продукция химической и связанной с ней отраслей промышленности	10 717,5	21 030,4	52 368,5	71 132,01	114 936,98
Пластмассы и изделия из них; каучук, резина и изделия из них	4 760,9	11 850,4	18 282,6	24 129,00	48 280,83
Древесина и изделия из нее, древесный уголь; пробка и изделия из нее; изделия из соломы, альфы или из материалов для плетения; корзиночные и другие плетеные изделия	900,3	10 381,5	7 227,5	9 867,40	22 607,89
Изделия из камня, гипса, цемента, асбеста, слюды или аналогичных материалов;	1 308,2	17 465,2	12 442,8	18 217,85	29 563,83
Недрагоценные металлы и изделия из них	1 970,3	12 328,1	15 264,5	7 764,93	33 175,88
Машины, оборудования и механизмы; электротехническое оборудование;	14 142,2	23 212,7	42 360,4	25 820,84	86 068,48

Источник: составлено автором на основе статистических данных РМ

Рассматривая импорт из Российской Федерации по разделам и группам товаров за 2001-2021 гг., представленный в Таблица 1, можем заметить, что высокий уровень импортируемых товаров составили: продукция химической и связанной с ней отраслей промышленности и минеральные продукты.

Импорт продукции химической и связанной с ней отраслей промышленности за 10 лет увеличился на 104,2 млн. дол. и составил в 2021 г. почти 115 млн. дол. Импорт минеральных продуктов в 2021 году составил почти 544 млн. дол., что на 450,3 млн. дол. выше, чем в 2001 году. Импорт готовых пищевых продуктов и машин, оборудования и механизмов в 2021 году составили почти 70 и 86 млн. дол. соответственно, что на 67,4 и почти 72 млн. дол. выше по сравнению с 2001 годом.

Не значительно вырос импорт в 2021 году по сравнению с 2001 годом по таким видам товаров, как пластмассы и изделия из них; изделия из камня, гипса, цемента и недрагоценные металлы, и изделия из них почти на 44 млн. дол., 28,3 млн. дол. и 31,2 млн. дол. соответственно.

Однако в 2021 г. значительно увеличился импорт древесины и изделий из них по отношению к 2001 г. почти на 22 млн. дол., так как в 2001 г. было импортировано товаров данной категории на 900,3 тыс. дол., а в 2021 г. почти на 23 млн. дол..

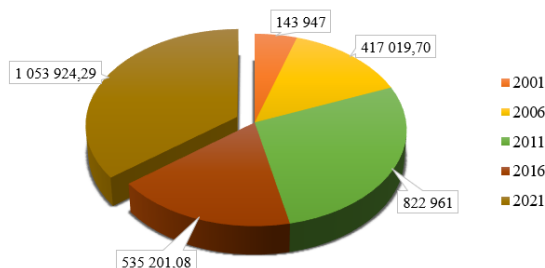


Рис. 1. Импорт из Российской Федерации за 2001-2021 гг. всего, тыс.дол.

Источник: статистические данные РМ

Рассматривая рисунок 1. можем заметить, что высокий уровень импортируемых товаров составил в 2021 году на сумму 1,054 млрд. дол., что почти на 910 млн. дол. выше, чем в 2001 г. В 2006 г. и 2011 г. приблизительно одинаков объем импортируемого товара на сумму 417 и 535 млн. дол. соответственно. А в 2016 г. импорт товаров из РФ составил почти 823 млн.дол. В целом можно отметить тенденцию увеличения сумму импортируемых товаров за 20 лет.

Таблица 2.

**Импорт из Украины по разделам и группам товаров
за 2001-2021 гг. в тысячах дол. США**

	2001 г.	2006 г.	2011 г.	2016 г.	2021 г.
Готовые пищевые продукты; алкогольные и безалкогольные напитки и уксус; табак и его замен.	13 871,1	52 789,6	150 105,4	111 965,74	128 964,66
Минеральные продукты	74 061,3	214 293,1	107 705,2	9 061,49	34 680,86
Продукция химической и связанной с ней отраслей промышленности	10 648,0	19 213,2	30 165,5	16 541,47	34 977,55
Пластмассы и изделия из них; каучук, резина и изделия из них	3 089,6	26 749,4	30 852,6	22 293,11	49 267,81
Древесина и изделия из нее, древесный уголь; пробка и изделия из нее; изделия из соломы, альфы или из материалов для плетения; корзиночные и другие плетеные изделия	2 871,3	13 808,6	30 617,3	32 769,02	68 781,64
Изделия из камня, гипса, цемента, асбеста, слюды или аналогичных материалов;	6 975,0	16 569,1	37 140,9	21 420,41	28 794,37
Недрагоценные металлы и изделия из них	13 671,3	80 478,5	89 924,5	58 476,24	104 286,21
Машины, оборудования и механизмы; электротехническое оборудование;	12 283,6	37 637,7	45 245,8	26 719,72	59 162,48

Источник: составлено автором на основе статистических данных РМ

Рассматривая импорт из Украины по разделам и группам товаров за 2001-2021 гг., представленный в Таблица 2., можем заметить высокий уровень импорта по таким разделам, как готовые пищевые продукты и недрагоценные металлы и изделия из них в 2021 г., который составил почти 129 и 104,3 млн. дол. соответственно, что на 115 и почти 91 млн. дол. выше чем в 2001 г. По остальным разделам и группам товаров сумма импорта не значительно выросла.

Таким образом можем заметить, что импорт машин и оборудования, древесины и изделий из них и пластмассы и изделий из них выросли в 2021 г. по сравнению с 2001 г. почти на 47 млн. дол., 66 млн. дол. и 46 млн. дол. соответственно. Продукция химической и связанной с ней отраслевой промышленности, и минеральные продукты за 2021 г. были импортированы на сумму 35 млн. дол. Однако сумма импортированных минеральных продуктов в 2001 г. составила 74 млн. дол., что намного выше, чем за 2021 г., тем самым мы видим сокращение на 39,4 млн. дол.

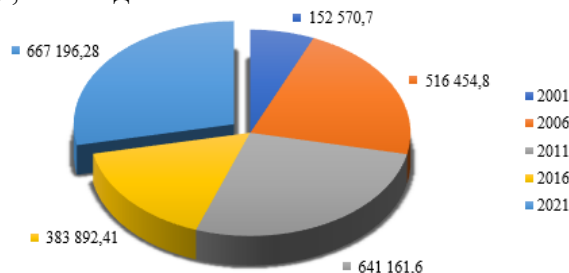


Рис. 2. Импорт из Украины за 2001-2021 гг. всего в тысячах дол.

Источник: статистические данные РМ

IV Международный конкурс студенческих научно-исследовательских работ по экономике

Рассматривая рисунок 2 можем заметить, что уровень импортируемых товаров составил в 2021 году 667 млн. дол., что почти на 515 млн. дол. выше, чем в 2001 г. За 2021 г. и 2011 г. мы видим, что импорт товаров был произведен на приблизительно одинаковую сумму 667 и 641 млн. леев. А в 2006 г. и в 2016 г. импорт товаров из Украины составил 516 млн. дол. и 384 млн. дол. соответственно. В целом можно отметить тенденцию увеличения суммы импортируемых товаров за 20 лет.

Таблица 3.

Импорт из Белоруссии по разделам и группам товаров
за 2001-2021 гг. в тысячах дол. США

	2001 г.	2006 г.	2011 г.	2016 г.	2021 г.
Готовые пищевые продукты; алкогольные и безалкогольные напитки и уксус; табак и его заменители	108,4	1 093,4	9 476,2	10 707,37	4 843,74
Минеральные продукты	24 388,2	22 829,9	99 115,6	20 011,51	22 048,62
Продукция химической и связанной с ней отраслей промышленности	1 828,5	3 754,7	6 438,6	5 820,93	8 503,66
Пластмассы и изделия из них; каучук, резина и изделия из них	705,9	6 340,1	10 405,2	8 747,67	13 123,51
Древесина и изделия из нее, древесный уголь; пробка и изделия из нее; изделия из соломы, альфы или из материалов для плетения; корзиночные и другие плетеные изделия	1 251,8	3 463,9	2 445,4	5 908,61	18 137,10
Изделия из камня, гипса, цемента, асбеста, слюды или аналогичных материалов; керамические изделия; стекло и изделия из него	2 722,4	9 085,3	6 168,9	5 358,60	12 624,29
Недрагоценные металлы и изделия из них	965,6	3 075,9	3 619,4	3 812,91	8 972,96
Машины, оборудования и механизмы; электротехническое оборудование; звукозаписывающая и звуковоспроизводящая аппаратура	3 392,5	7 242,0	7 313,6	6 597,16	10 275,72

Источник: составлено автором на основе статистических данных РМ

Рассматривая импорт из Белоруссии по разделам и группам товаров за 2001-2021 гг., представленный в Таблица 3., можем заметить высокий уровень импорта минеральных продуктов на сумму 22 млн. дол., что ниже по сравнению с 2001 г., который составил 24 млн.дол..

Низкий импорт готовых пищевых продуктов наблюдается в течении 20 лет и составил в 2021 г. почти 5 млн. дол. Доля импорта остальных разделов и групп товаров имеет не значительные изменения за анализируемый период и составляет от 8 до 18 млн. дол.

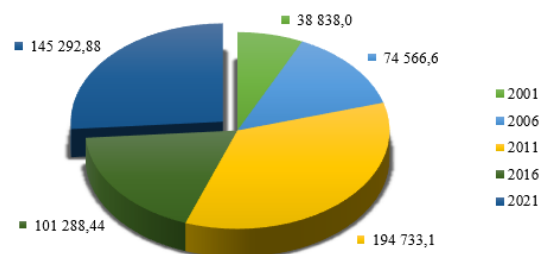


Рис. 3. Импорт из Белоруссии за 2001-2021 гг. всего, тыс. дол.

Источник: статистические данные РМ

Рассматривая рисунок 3, можем заметить, что высокий уровень импортируемых товаров был в 2021 г. на сумму 145 млн. дол., что почти на 106,5 млн. дол. по сравнению с 2001 г. Необходимо также отметить, что на протяжении 20 лет сохранялась тенденция

увеличения. За 2016 г. общий импорт товаров был произведен на сумму 195 млн. дол., что значительно выше, чем импорт в 2006 и 2016 годах, которые составили в свою очередь 75 и 101 млн. дол. соответственно.

Исходя из проведенного анализа, мы видим, что из числа стран СНГ за 2021 год по импорту в Республику Молдова лидирует Российская Федерация. Больше всего в Молдову завозили товары из России 14,7 % от общего объема импорта. На втором месте находится Украина, импорт из Украины за 2021 год составил 9,3 %. На третьем месте находится Белоруссия, импорт из Белоруссии за 2021 год составил 2,02 %.

Также необходимо отметить, что в структуре импорта из стран СНГ в 2021 г. примерно 95,4 % от общего объема пришлось на шесть товарных позиций: машины и оборудование для транспорта (25,4%); промышленные товары (18,3%); минеральное топливо (15%); химическая продукция (14,4%); разные промышленные товары (11,6%); продукты питания и живые животные (10,7%).

Всего за 20 лет с 2001-2021 гг. в РМ из Российской Федерации было импортировано товаров на сумму 11 361 474,7 тыс. дол., из Украины на сумму 10 658 951,3 тыс. дол., из Беларуси на общую сумму 2 433 273,9 тыс. дол. Большую часть товаров, импортируемых из остальных стран СНГ, занимают минеральные продукты, продукты растительного происхождения, текстильные материалы и изделия, продукция химической промышленности.

Список литературы:

1. Арустамов Э. А. Внешнеэкономическая деятельность: учебник / Э. А. Арустамов, Р. С. Андреева. - М.: КНОРУС, 2011. - 168 с
2. Буторина, О. В. Международные экономические отношения. Базовые параметры / О.В. Буторина, С.А. Галкин, В.Н. Ткачев. - М.: Весь Мир, 2019. - 136 с.
3. Левитская А.П. Основы управления внешнеэкономической деятельностью: учебное пособие/А. П. Левитская, Комрат 2021. - 41 с.
4. Прокушев Е. Ф. Внешнеэкономическая деятельность: учебник / Е. Ф. Прокушев. - 8-е изд. - М.: Дашков и К, 2012. - 500 с.
5. Гулка Л.В. Концепция внешнеэкономической и торговой деятельности Республики Молдова в период независимости статья в журнале - материалы конференции, Европейский Университет Молдовы, Кишинев, Молдова, 2020, с.50-54.

УДК: 339.92:620.91

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ ВОЗОБНОВЛЯЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ ЭНЕРГИИ В СТРАНАХ ЕС

Ларина Ксения

Международный гуманитарный университет, Одесса

E-mail: ksushalarina19@gmail.com

Научный руководитель: **Деркач Т.В.**

д.э.н., профессор E-mail:

rubinodessa@gmail.com

Страны Европейского Союза (ЕС) принимают все более решительные меры по уменьшению выбросов вредных веществ в окружающую среду. Так, новая климатическая

стратегия, «Европейское зеленое соглашение», декларирует достижения странами ЕС климатической нейтральности к 2050 году. Для этого необходимо внедрять технологии энергосбережения, связанные с широким возможным использованием возобновляемых источников энергии (RES) для производства энергии. Учитывая значительное различие стран ЕС по уровню экономического развития, количества и уровня жизни жителей, а также географического расположения стран их отдельных регионов, необходимо осуществить анализ, позволяющий учесть все перечисленные факторы. Возобновляемые технологии энергосбережения рассматриваются, прежде всего, как чистые источники энергии, оптимальное использование которых минимизирует влияние на окружающую среду, производит минимальные вторичные отходы и обладают устойчивостью к приоритетным текущим и будущим экономически-социальным общественным потребностям.

Исследованием проблем возобновляемых источников энергии занимаются многие ученые. Приступая к исследованию нами, были проанализированы наиболее значимые.

Возобновляемые источники энергии являются одним из ключевых факторов инноваций. Так, более половины изобретений компаний, в сфере возобновляемых источников энергии и базирующихся в ЕС, приобретают патентную защиту за пределами Европы.

Доронина И. И. [1] отмечает, что современные технологии, которые используются для получения возобновляемой энергии, а также механизмы рационального сочетания и использования позволяют ликвидировать препятствия в их широкомасштабном внедрении и, тем самым, обуславливают развитие возобновляемой энергетики, как в мире, так и в Украине.

Кубарова В. А. [2] приходит к выводу, что возобновляемая энергетика позволит решить ряд социально-экономических проблем общества – от создания новых рабочих мест в сфере «зеленой энергетики» до уменьшения рисков наступления бедности, голода и неравенства, что соответствует целям устойчивого развития человеческой цивилизации, что запланировано достичь ООН к 2030 году.

При осуществлении контент анализа исследований относительно возобновляемых источников энергии, можно утверждать, что пока еще не проводилось исследований в сфере структуры источников, из которых производится RES в странах ЕС с учетом специфики деятельности отдельных стран. Несомненно, рассчитывая RES относительно количество населения, валового внутреннего продукта и области определенной страны, эта специфичность должна учитываться. Все это доказывает необходимость усовершенствования методики оценки RES с учетом особенностей отдельных стран-членов ЕС.

Нами проведен анализ 27 стран ЕС и Великобританию, для которых мы выделили восемь диагностических переменных, которые определяют объем производства энергии от разных источников.

Нами были разделены страны ЕС в отдельные группы по структуре и объему производства энергии от RES в абсолютных значениях, по ВВП отдельной страны, ВВП на душу населения и в зависимости от области определенной страны (относительные значения).

Используемый для анализа метод k-средних требует априорного количества кластеров, к которым отнесены страны ЕС. Для того, чтобы определить соответствующее количество кластеров, нами выполнен предварительный анализ иерархической группы с использованием метода Уорда (рис. 1). Этот метод не требует определения априорного количества кластеров, к которым должны быть отнесены страны. В нашем исследовании количество кластеров определяется на основе алгоритма с евклидовой связью (одинаковой

связкой, как в методе k-средних). На основании результатов этого анализа (рис. 1), было доказано, что оптимальное количество кластеров для расчетов в методе k-средних, – четыре.

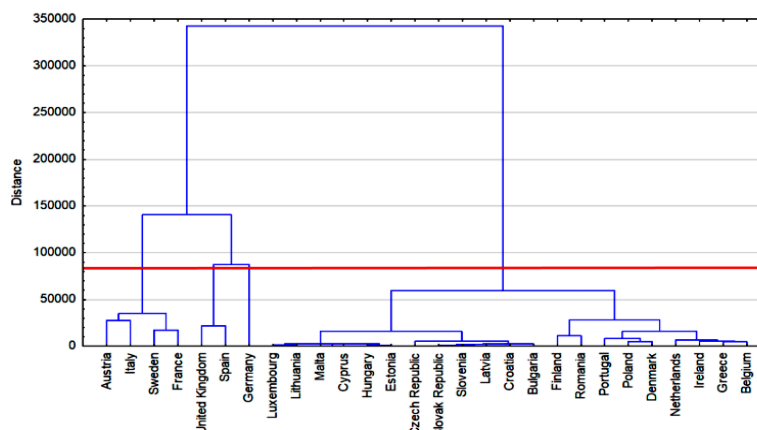


Рис. 1. Результаты иерархического группирования сходства между странами ЕС в производстве энергии от возобновляемых источников энергии в 2017 году по методу Уорда

Источник: рассчитано автором

Согласно проведенному нами анализу, были сгруппированы страны ЕС в кластеры таким образом, чтобы степень ассоциации со странами, принадлежащими к одному кластеру, была максимально высокой, а со странами из других кластеров – как можно ниже.

На первом этапе нашего анализа страны ЕС были распределены в группы в соответствии с общей суммой энергии, произведенной из RES в 2017 году. На основании принятого предположения относительно оптимального количества групп страны ЕС были разделены на четыре кластера.

Далее мы определили различные мероприятия в пределах кластеров и степени свободы (df) (табл. 1). Полученные значения F-статистики, соотношения разнообразия между кластерами к многообразию в кластере, позволили нам определить важнейшие групповые переменные с позиции дискриминации. Это означает, чем больше F-статистика для данной переменной, тем важнее определение отдельных стран к соответствующим кластерам.

Таблица 1. Анализ дисперсии производства возобновляемой энергии

Переменная (энергия)	Между SS	df	Внутри SS	df	F	Значимость p
Гидроэнергия	7531153	3	907123,9	24	66,41786	$9,11 \times 10^{-12}$
Гидротермальная	8449498	3	28485,69	24	2,37	0,0954
Ветер	12897670	3	690972,2	24	149,33	$1,755 \times 10^{-15}$
Солнце	1709996	3	404956,8	24	33,7813	$8,8 \times 10^{-9}$
Первичное твердое биотопливо	291396,2	3	304678,4	24	7,651247	$9,31 \times 10^{-4}$
Биогаз	1076737	3	73173,82	24	117,72	$1,7234 \times 10^{-14}$
Возобновляемые расходы на возобновляемые коммунальные расходы	94923,71	3	52252,73	24	14,53302	$1,32 \times 10^{-5}$
Жидкое биотопливо	222790,6	3	264058,1	24	6,749747	0,00184

Источник: рассчитано автором

Проведенный нами анализ дисперсии показал, что энергия ветра сыграла наибольшую роль в выделении стран ЕС по отдельным кластерам. Значение F-статистики для этой переменной является наибольшим и составляет 149,33. Вторым важнейшим критерием в нашем анализе распределения стала энергия, полученная из биогазов. Геотермальная энергия, для которой значение F-статистики составляло всего 2,37, было наименее важным источником для назначения стран ЕС на основе принятого нами критерия.

Однако необходимо подчеркнуть, что каждая диагностическая переменная, то есть каждый возобновляемый источник энергии, в конечном счете, повлиял на выделенную нами группу стран ЕС в однородных кластерах с точки зрения, как структуры, так и объема производства энергии из этих источников.

Необходимо отметить, что роль энергии ветра в возобновляемой энергетической структуре в странах ЕС чрезвычайно важна, поскольку это второй, после природного газа, самый большой «источник» электроэнергии в Европе. Доля энергии ветра в энергетической структуре ЕС составляет около 18% [3]. В то же время, в отчете [4] Европейская ассоциация ветровой энергии (EWEA) отмечено, что к 2030 году ветровые хозяйства могут стать крупнейшим источником RES в Европе. Страны с аналогичными объемами производства энергии из этих же источников находятся в одном кластере.

Комбинации образованных кластеров и расстояние от их центров представлены нами в табл. 2. Чем больше расстояние страны ЕС от центра кластера, в котором расположена страна, тем больше ее отличие из стран, чье расстояние от центра кластера было меньше.

В результате мы видим, что наиболее многочисленным кластером, образованным 21 страной, является кластер 3, а также они указывают на однородность кластера 2.

Германия, как страна с наибольшим производством ветряной энергии и биогаза находится в кластере 2, что и образует однородный кластер. Никакая другая страна не может сравниться с Германией с точки зрения производства количества энергии из выбранных возобновляемых источников, а именно в производстве энергии ветра и биогаза. Разработанная специальная программа ветровой энергии Германии, гарантирующая адекватные цены, сделала страну одним из крупнейших мировых производителей ветровой энергии в 21 веке. В 2017 году как лидер производства европейской ветровой энергии Германия обладает мощностью 56 ГВт. Другие страны обладают следующей мощностью ветровой энергии: Испания (23 ГВт), Великобритания (14 ГВт) (кластер 1) и Франция (14 ГВт) (кластер 4) [3].

Таблица 2.

Элементы кластеров с расстояниями от центров

Кластер 1	Расстоян ие от центра Кластера 1	Класте р 2	Расстоян ие от центра Кластера 2	Кластер 3	Расстоян ие от центра Кластера 3	Класте р 4	Расстоян ие от центра Кластера 4
Испания	3850,46	Герман ия	0,0	Бельгия	1565,13	Франц ия	3520,82
Великобрита ния	3850,46	X		Болгария	1180,17	Италия	7469,39
X				Чешская Республи ка	1615,02	Австри я	5466,60

IV Международный конкурс студенческих научно-исследовательских работ по экономике

	Дания	4256,7	Швеция	6575,79
	Эстония	1848,61	X	
	Ирландия	1574,96		
	Греция	1357,56		
	Хорватия	1455,91		
	Кипр	2053,82		
	Латвия	1611,55		
	Литва	1479,69		
	Люксембург	1780,1		
	Венгрия	1745,87		
	Мальта	2019,29		
	Нидерланды	2749,05		
	Польша	3963,60		
	Португалия	3166,95		
	Румыния	4185,19		
	Словения	1674,17		
	Словакия Республика	1609,99		
	Финляндия	5144,29		

Источник: рассчитано автором

Аналогичная ситуация наблюдается в производстве энергии из биогаза, поскольку и здесь Германия является безусловным европейским лидером. Оба источника энергии являются основой для энергетического перехода в Германии (Energiewende), уменьшения выбросов парниковых газов и повышения энергоэффективности [5]. Политика экологически чистой энергетики, направленная на обеспечение 100% спроса на энергию в выбранных секторах, обеспечивается возобновляемыми источниками. Подобные действия предпринимаются во многих странах ЕС, однако Германия демонстрирует наибольшее количество подобных инициатив. Согласно Отчету «Global Status Report» [6], в регионах Германии, где спрос на RES значительно возрастает, проживает около 20 миллионов человек. С точки зрения абсолютных ценностей энергосбережения ни одна из стран ЕС не имеет таких результатов.

Рассчитанные нами кластеры 3 и 4 являются наиболее внутренне разнообразными кластерами с позиции структуры и объема производства энергии от RES. В кластер 3 входят 21 страна ЕС, в том числе: Финляндия, Бельгия, Греция, Дания, Нидерланды и Польша. Этот кластер образован как странами с очень низким производством энергии от RES (Мальта, Литвы, Люксембурга), так и странами, где объем производства энергии от RES гораздо больше (Дания, Финляндия).

Кластер 4 образуется четырьмя странами, характеризующимися большим разнообразием в структуре производства энергии от RES. Следует отметить, что состав

отдельных кластеров соответствует составу кластеров, полученных по предварительному анализу (метод Уорда) (рис. 1).

На рис. 2 показаны рассчитанные нами средние значения производства энергии от RES для каждого кластера.

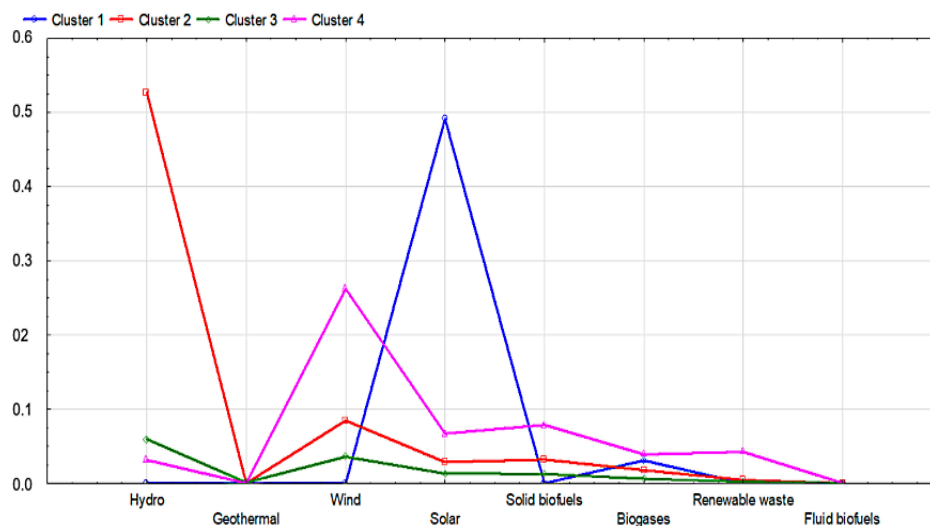


Рис. 2. Средние значения производства энергии от возобновляемых источников энергии по отношению к площади отдельных стран для отдельных кластеров

Результаты выполненного нами группирования стран ЕС в однородные кластеры (группы) с позиции структуры и объема производства энергии от RES, указывают на то, что проведенный нами анализ абсолютного количества энергии не полностью описывает фактическое состояние этого явления. Таким образом, мы приходим к выводу, что в дальнейших исследованиях нужно расширить этот анализ с учетом новейших факторов. Это позволит нам осуществить более точную оценку подобия стран ЕС в сфере производства возобновляемых источников энергии.

С целью разработки технологий, связанных с возобновляемыми источниками энергии, следует использовать опыт стран, имеющих достижения на определенной местности. Однако стоимость возобновляемых источников энергии может изменяться – это зависит от природных условий отдельной страны. Управленческие решения, успешно реализуемые в странах с высоким уровнем солнечного света, не будут работать в странах с низким уровнем последнего.

Мы должны помнить, что экономический и демографический потенциал каждой страны имеет решающее значение. Получение энергии от RES требует значительных инвестиций. Общественное согласие на инвестиции в данную сферу является ключевым фактором в решениях по внедрению технологий энергосбережения на основе возобновляемых источников энергии.

Результаты проведенного нами исследования указывают на большое разнообразие источников, из которых получают возобновляемую энергию в странах ЕС. Это связано с географическим расположением стран, финансовыми возможностями, традициями, а также экономическим потенциалом и социальным осознанием. В этой области существуют большие возможности для сотрудничества и обмена опытом между отдельными странами, которые должны привести к более полному и эффективному использованию отдельных возобновляемых источников энергии.

IV Международный конкурс студенческих научно-исследовательских работ по экономике

Использование нами таксономических методов для анализа структуры и объема производства энергии от RES в отдельных странах ЕС по новым критериям, учитывающим специфику стран, позволяет получить аналитическую базу для принятия эффективных управленческих решений.

Литература:

1. Дороніна І. І. Трансформація енергетичного сектору ЄС та України: відновлювальні джерела енергії. *Наукові записки Інституту законодавства Верховної Ради України*. 2019. № 4. С. 122–129.
2. Кубарова В. А. Перспективи розвитку альтернативних джерел енергії: досвід ЄС та України. *Україна і світ: перспективи та стратегії розвитку: електронний збірник наукових праць*. 2018. № 1(6). С. 218–229. URL: <https://dspace.nau.edu.ua/handle/NAU/37737>
3. Wind in power 2017. Annual combined onshore and offshore wind energy statistics. URL: <https://windeurope.org/wp-content/uploads/files/about-wind/statistics/WindEurope-Annual-Statistics-2017.pdf>
4. European Wind Energy Association. Wind energy scenarios for 2020. A report by the European Wind Energy Association. URL: <https://www.ewea.org/fileadmin/files/library/publications/scenarios/EWEA-Wind-energy-scenarios-2020.pdf>
5. 12 Insights on Germany's Energiewende. Agora Energiewende. URL: https://static.agora-energiewende.de/fileadmin/Projekte/2012/12-Thesen/Agora_12_Insights_on_Germanys_Energiewende_web.pdf
6. Renewables 2018 Global Status Report. URL: <https://www.ren21.net/wp-content/uploads/2019/08/Full-Report-2018.pdf>

УДК 332.3:658:63

ПРИМЕНЕНИЕ LEAN-ТЕХНОЛОГИЙ В УПРАВЛЕНИИ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Летягина Марина Сергеевна

студентка Нижегородского
Государственного инженерно-
экономического университета, город
Княгинино, Российская Федерация,
e-mail: m_letyagina@inbox.ru

Большакова Юлия Александровна
научный руководитель - к.э.н., доцент
кафедры "Организация и менеджмент"
Нижегородского Государственного
инженерно-экономического
университета, [yuliya-
churdalyova@yandex.ru](mailto:yuliya-churdalyova@yandex.ru)

Актуальность: на обширном рынке разных технологий производства и систем управления, совмещенных в единый механизм функционирования, все стараются как можно больше произвести, при этом избегая больших потерь и не завышая себестоимость продукции и услуг. Эффекты качественного и продуманного управления отражены в

учениях разных научных школ, которые показывающих основы и некоторые проблемы, на которые необходимо обратить внимание. Стоит отметить, что современные руководители стараются не просто решить проблему, но и не допускать её повторения в будущем, применяя новые инструменты управления.

Широкий перечень инструментов повышения эффективности управления представляет систему Lean-технологий или так называемая систему «Бережливого производства», которая даёт возможность усовершенствовать процессы в организации и рационально распределить затраты времени, материалов и трудовых ресурсов. Таким образом уменьшить себестоимость и улучшить экономические показатели всей деятельности организации.

В сложившихся на сегодня условиях, учитывая экономическую, политическую и другие сферы, терпят не малые убытки из-за резкого спада и подъёмов мировых валют, да и в принципе всего рынка. Поскольку в такой напряженной обстановке становится сложно удержаться за свое место и занять свою нишу на рынке, когда цены на продукты и услуги также колеблются, то выше, то ниже.

Потеря контроля над одной незначительной проблемой, может привести в самый значительный минус на балансе. В ситуации, когда традиционные испробованные инструменты уже не дают необходимого, результата особо актуальным становятся поиск новых инструментов.

В данном случае необходимо полностью объединить контроль за всеми процессами в единую систему. Такую возможность нам представляет система бережливых технологий.

По данным на 2021 – 2022 год, Нижегородская область является регионом «Бережливых технологий».

Нижегородская область уверенно держится в числе лидеров нацпроекта «Производительность труда», и эффект от этого становится все заметнее. Так, за первые семь месяцев 2021 года объем промышленного производства в регионе вырос почти на 15%, а в двух отраслях этот показатель прибавился более чем на 30% [1].

Как отмечает губернатор Нижегородской области Г. С. Никитин - «Некоторые предприятия только вступили на путь внедрения бережливых технологий с помощью экспертов регионального и федерального центров компетенций, а другие уже получили необходимые компетенции, чтобы продолжить внедрение инструментов нацпроекта «Производительность труда» самостоятельно» [1].

Современная парадигма эффективного управления строится на ценности человеческого потенциала.

Между обычными предприятиями и предприятиями, применяющими бережливые технологии существуют значительные различия.

Главными составляющими в бережливых технологиях являются трудовые ресурсы, а непосредственно люди. Так как человеческие ресурсы на предприятии будут фактором, который помогает создавать продукт от начала до конца, повышать конкурентоспособность качеством производства, квалифицированностью и творческим подходом к своему делу.

Также системы бережливых технологий направлены на сокращение всех видов затрат и потерь всевозможных ресурсов, от временных потерь на простоях, материальных на браке и больших остатках, финансовых в неправильном распределении денежных потоков, до потерь трудовых ресурсов из-за сокращений и тд.

Руководители предприятий принимают решения и определяют дальнейшие стратегии развития, но в случае с бережливыми технологиями финансовые интересы не стоят на первом месте. Линейные руководители и менеджеры, не зациклены на простом администрировании, постоянном командовании и оценке работы сотрудников со стороны

жесткого контроля, совсем наоборот они стараются рационально распределять имеющиеся ресурсы и разбирать имеющиеся проблемы от начала до конца и решать их, руководствуясь разумной политикой управления.

Умение видеть и решать проблемы на своем рабочем месте ценится в каждом сотруднике – от высшего руководства до рабочих [2].

Так как бережливые технологии непосредственно связаны с производительностью труда, для её повышения используется инструментальный имеющийся в Lean-системах.

Первым достаточно интересным инструментом будет «Система 5S» которая всецело направлена на организацию корректной и прозрачной работы производственного процесса. Она направлена на повышение показателей эффективности работы организации, что, следовательно, будет сокращать возможные потери.

Название данной системы произошло от японских слов созвучных на букву S, которые так же можно подобрать и интерпретировать в русские слова на букву С не меняя значения принципов.

Первый из принципов «5S» будет сортировка – это проработка и детальное описание будущего производственного процесса, а также планирование производственного помещения. В этом принципе будут четко определяться необходимые ресурсы и избавляться от ненужного.

Второй принцип соблюдение порядка - будет подразумевать в себе аккуратность и поэтапное выполнение работ по подготовке к установке производственного оборудования и дальнейшую настройку оборудования и производственного процесса.

Третий принцип соблюдение чистоты - будет следить за тем, чтобы оборудование и рабочее помещение, в котором будет происходить производственный процесс оставалось в чистоте и быстрой доступности к возможному ремонту или модернизации.

Четвертый принцип стандартизация - будет содержать в себе организацию и стандартизации производственного процесса и включать в себя все нормативные документы по таким разделам как, об охране труда в данном направлении производства, документация, связанная со стандартами производства, документы оформляемые не работников данного производства (трудовые карточки) и многие другие нормативного правовые документы.

И последний пятый принцип совершенствование - буде подразумевать в себе следование установленным (стандартизированным) процедурам, правилам, которые должны соблюдаться на предприятии в течении рабочей смены или рабочего периода, до возможной выработавшейся у всех привычки.

Эти несложные и, на первый взгляд, малозначительные процедуры, тем не менее, влияют на эффективность труда, исключают потери вещей и времени, снижают вероятность возникновения пожаров и прочих чрезвычайных ситуаций, а в целом создают благоприятный микроклимат на рабочем месте [3].

Помимо системы 5S так же существуют и другие инструменты, позволяющие подробно рассмотреть организацию со всех сторон.

«Стандартизированная работа». Этот инструмент направлен на контроль за определенной деятельностью предприятия. А в частности, максимально визуально отразить и разобрать работу того или иного процесса, во избежание потерь материалов и предметов труда. Подробный разбор производственного цикла показывает подробно последовательность действий и сокращает временные потери до минимума.

«Прорыв к потоку». Данный инструмент позволяет достаточно устоявшемуся и стабильному процессу производства резко сократить один из факторов до минимального

IV Международный конкурс студенческих научно-исследовательских работ по экономике

возможного значения и сыграть на эффективности производственного потока с учетом стандартизированной работы и подробного разбора.

«Концепция TMR» (англ. Total Productive Maintenance). Концепция понимает под собой всеобщее обслуживание оборудования. Начиная от установки до эксплуатации и во время эксплуатации оборудования производятся постоянные технические проверки, ремонты и доработки, которые необходимы для правильного функционирования и бесперебойной работы, и исключение остановки на дорогостоящий ремонт.

«Система SMED» (англ. Single Minute Exchange of Die). Эта система подразумевает под собой проведение переоснащения и переналадки оборудования. Она направлена на то, чтобы максимально быстро и по возможности не прекращая производственный процесс переналадить оборудование без потерь.

«Система подачи и рассмотрения предложений». Представляет собой возможный механизм по рассмотрению предложенных работниками новшеств удобных для их работы, а также стимулированию за хорошие предложения.

Так как уже упоминалось, что Нижегородская область является передовым регионом по применению бережливых технологий, можно отметить то, что не только крупные промышленные предприятия становятся участниками применения Lean-технологий, но и малые и средние предприятия так же стремятся внедрять такие технологии.

На примере предприятия ООО «Сокольский лесхоз», Сокольского района, Нижегородской области, можно наглядно применить и внедрить эту технологию.

На данный момент у предприятия имеются существенные недочеты с продукцией, но благодаря строгому руководству, оно остается хорошо функционирующим на рынке деревообрабатывающей промышленности региона. С достаточно устойчивыми показателями производительности.

Таблица 1 – Производственные показатели ООО «Сокольский Лесхоз» *

Показатель	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Отклонения (+\-) **	Темп роста в %**
Производственная площадь, кв.м.	16 675	16 675	16 675	0	100
Среднесписочная численность работников, чел	46	46	47	1	102,17
Стоимость внеоборотных фондов предприятия, тыс. руб.	2 427	2489	3366	939	138,69
Стоимость оборотных активов, тыс. руб.	15 886	13 375	21531	5 645	135,53
Выручка, тыс. руб.	33 838	37 871	74 942	41 104	221,47
Себестоимость, тыс. руб.	29 955	32 786	72 239	42 284	241,15
Чистая прибыль, тыс. руб.	3 366	4 609	1 799	- 1 567	53,44

*Составлено автором на основании бухгалтерской отчетности

**Авторские расчеты

Предприятие не является сезонным и производит обработки цельной древесины круглогодично и если так же посмотреть по интенсивности продаж продукции, можно увидеть, что большую часть продукции предприятие реализует в поздний весенний и летний периоды. И так как сложенная на открытом пространстве и находящаяся под воздействием природных и климатических условий она будет быстро портиться и терять товарный вид (особенно это касается хвойных пород древесины), предприятию просто

необходимо иметь место хранения для готовой продукции, а такого не имеется на настоящий момент.

Используя бережливые технологии, можно применить на предприятии систему 5S и воспользоваться таким прекрасным принципом как «Совершенствование». Так как совершенствование подразумевает под собой не только пристройка и обновление чего-то имеющегося, но и так же предложение совершенно нового решения. А

В нашем случае нам необходимо предложить предприятию воспользоваться возможностью по постройке склада, для сбережения продукции в надлежащем виде и предоставления покупателям лично убедиться, в хорошем, а что важно в сохранившемся, виде продукцию.

Таким образом использование инструментов Lean-технологий в системе менеджмента организации позволяет выявить новые точки роста и развития организации.

Список использованных источников

1. Бережливый регион: как Нижегородская область стала лидером производительности - Национальные проекты России <https://национальныепроекты.рф/news/berezhlivyy-region-kak-nizhegorodskaya-oblast-stala-liderom-proizvoditelnosti>
2. Lean-технологии в управлении предприятием. Бережливое производство - <https://sovman.ru/article/5508/>
3. Lean-технологии в управлении предприятием. Бережливое производство - <https://sovman.ru/article/5508/>

УДК 658.562.44

НЕОБХОДИМОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА НА МОЛДАВСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Мегуш Кристина,
студентка ASEM, город Кишинев,
Республика Молдова,
e-mail: krismegush@gmail.com
Научный руководитель: Дорогая Ирина,
конференциар университет, доктор,
ASEM, город Кишинев, Республика
Молдова,
e-mail: dorogaia.irina.ion@ase.md

Качество как категория может рассматриваться с разных позиций, аспектов и направлений, что делает данный показательный объемным и трудным в конкретизации, вследствие чего существует множество трактовок и объяснений. Международная организация по стандартизации (ISO) предложила свое разьяснения понятия качества: «...степень, с которой совокупность собственных характеристик выполняет требования» [1]. Иными словами, это способность продукции (товара или услуги) удовлетворять явные и потенциальные потребности покупателя. Зачем было необходимо так щепетильно и досконально изучать, что из себя представляет качество? Этот показатель в большой мере воздействует на главные экономические категории как на макроэкономическом уровне, так и на уровне определенной организации. К примеру, высокое качество продукции,

производимой в конкретной стране, увеличивает не только конкурентоспособность вышеупомянутых товаров, но также способствует повышению престижа государства и доверия к нему с точки зрения потенциального партнера. Более того, благодаря достойному уровню качества отдельная организация в состоянии осуществлять одну из самых главных целей ее существования – выживанию в условиях свободной конкуренции и обеспечиванию приемлемой прибыли.

При рассмотрении такого явления, как качество, возникает вопрос о необходимости создания каких-либо правил и принципов установления и управления качеством. Постепенно знания и опыт накапливались и преобразовались в отдельное направление науки управления – менеджмент качества, в котором ученые в дальнейшем продолжили исследования и создали систему управления – набор элементов и связей между приобретенными знаниями и их взаимодействие и взаимозависимость друг от друга. Кроме того, процесс управления качеством должен быть изучен не только высшим руководством или административным отделом, но также и производственно-промышленный персонал тоже должен быть осведомлен и вовлечен в данное непрерывное состояние улучшения, так он располагает наиболее актуальной и доскональной информацией о этапах разработки и производства продукции и о специфике работы в целом. Осознанное повышение качества на всех уровнях организационной структуры позволяет использовать все возможности или «узкие» места на предприятии, чтобы эффективно осуществлять работу в данном направлении.

Более того, управление качеством можно исследовать не только по вертикальным внутриорганизационным связям, но и горизонтальным. К примеру, в мировой практике всем известен успех японского менеджмента, в том числе касательно качества, в котором образовалась уникальная философия, способствующая достижению превосходных результатов [2]. Один из принципов или же образов мышления, которые развиваются у рабочих благодаря грамотному управлению – это отношение к своим коллегам на других технологических операциях или смежных цехах. До введения изменений работники относились к своим коллегам как к конкурентам и соперникам, и главной целью персонала было осложнить работу «врагам», что достигалось путем предоставления некачественных полуфабрикатов или изделий, а иногда даже бракованных. Когда менеджмент заметил такое негативно сказывающееся на работе поведение, для персонала провели совещание, целью которого было посмотреть на работников следующего технологического процесса как на потребителей. И действительно, с помощью изменения угла зрения на ситуацию количество продукции, не соответствовавшей стандартам, значительно сократилось. Иными словами, персонал на каждом этапе производства продукции заботился об обеспечении должного уровня качества выполняемой работы.

Таким образом, в наиболее развитых с точки зрения промышленности странах, где условия рынка и конкуренция характеризуются как крайне жесткие и трудные, организации активно и эффективно используют системы менеджмента качества товаров и услуг. Это способствует увеличению привлекательности продукции и развитию доверия потребителей, что способствует укреплению позиций организации на рынке, поэтому наличие сертификатов, подтверждающих наличие действующей системы менеджмента качества необходимо каждой организации для ее успешного функционирования. Тем не менее, у каждого предприятия могли бы существовать свои показатели уровня качества, которые она считала удовлетворительными, что нельзя было бы сказать со стороны потребителей, ведь понятие качества, ко всему прочему, является субъективной категорией. Именно поэтому были образованы неправительственные, то есть объективные по отношению ко всем странам, международные организации, которые разрабатывают

документы, регламентирующие требования к организации, процессам и продукции, чтобы они считались качественными.

Одной из наиболее известных и распространенных международных организаций, разрабатывающих мировые стандарты качества, является Международная организация по стандартизации. Это неправительственная организация, функционирующая с середины двадцатого века. Стоит отметить, что ISO не оказывает услуги по оценке соответствия или сертификацию по разработанным стандартам, поэтому процесс сертификации выполняется независимыми органами, занимающимися данным процессом. На сегодняшний день в ее состав входят 167 представителей из стран мира. Тем не менее, не каждый член ISO имеет равноценные способности, поэтому существует три категории членства. Полноправные члены имеют полномочия воздействовать на разработку новых стандартов, а также созданию стратегии организации. Более того, данная категория людей располагает правами продажи и принятия международных стандартов на уровне страны. Вторая категория включает членов-корреспондентов, в чьи возможности входит просмотр недавно проведенных заседаний по поводу установления стратегий, принятие участия на заседаниях в качестве наблюдателя. Третий тип членства – члены-подписчики, обладающие наименьшим влиянием, но получающие актуальную информацию о проводимых работах, в которых они не могут принять участие. Что касается республики Молдова, она является членом-корреспондентом, в связи с чем структура по стандартизации была реорганизована и был создан Институт стандартизации Молдовы (ISM) [3]. Данная организация является государственным учреждением и располагает следующими функциями:

- Сотрудничество с регулируемыми органами и с другими сторонами и принимает их запросы в Национальную программу по стандартизации в приоритетном порядке;
- Предоставление информации по запросу о состоянии разработки, утверждения или переутверждения, изменения и отмены нормативных документов, используемых в Национальной программе по стандартизации;
- Совместная работа с контролирующими органами по выявлению и урегулированию противоречащих друг другу национальных стандартов;
- Утверждение международных, европейских стандартов, а также стандартов других стран в качестве молдавских стандартов.

Таким образом, в Республике Молдова уполномоченный институт имеет право продавать и принимать международные стандарты ISO на национальном уровне.

Далее рассмотрим серию стандартов ISO, получившую признание во всем мире и обладающую широким спектром преимуществ при ее внедрении. В 80-х годах двадцатого века в условиях изобилия продукции возник вопрос об определении качества производимых товаров и оказываемых услуг и путях его достижения [1]. После выявления таких тенденций на рынках Международная Организация по Стандартизации начала разрабатывать ряд стандартов, в которых были изложены требования к предприятию, начинающему свою деятельность на рынке. Вышеупомянутая организация основывалась на мнении, что осуществить полноценный и полномасштабный контроль на всех видах предприятия при помощи одного стандарта крайне затруднительно и даже невозможно. Исходя из данных рассуждений, в новой серии стандартов характеризуются общие требования к организации системы менеджмента качества компании, которые обеспечат бесперебойное производство продукции на длительное время по необходимым критериям. Именно данные требования выражаются в содержании серии стандартов ISO 9000, которые в дальнейшем были улучшены и дифференцированы.

Популярность и востребованность в данной группе стандартов во многом происходит от простоты применения изложенных требований в различных отраслях промышленности, то есть они могут использоваться как при производстве товаров, так и при оказании услуг. Эта легкость применения и эффективность поспособствовала распространению идеи повышения качества по всему миру, отчего другие страны начали разрабатывать свои аналоги стандартов ISO 9000. Сертификация по принципам международной организации хоть и является добровольным, все же на сегодняшний день при оценке системы менеджмента качества наличие серии стандартов ISO 9000 рассматривается как обязательное условие сертификации продукции.

Тем не менее, среди данной категории существует стандарт, получивший колоссальную популярность, отчего был занесен в книгу рекордов Гиннесса как самый используемый стандарт в мире. Речь идет о стандарте ISO 9001, который регламентирует критерии системы менеджмента качества, а также является единственным стандартом среди своей серии, по которому можно получить сертификацию [4]. Внедрять данный стандарт может организация любого размера. ISO 9001 разработан на основе таких принципов, как высокая клиентоориентированность, вовлеченность руководства в процесс, мотивация персонала, процессный подход и непрерывное улучшение на всех уровнях организации. Причины распространенности данного стандарта заключаются в следующем:

- Изложение и характеристика общих требований к системе менеджмента качества, что является главным преимуществом, так как такие принципы могут быть использованы в любой сфере народного хозяйства;
- Получение сертификата по международным стандартам для организации означает, что она является надежным потенциальным партнером, не только однократно прошедшим проверку на соответствие, но также поддерживающим стабильное положение внутренних дел – иными словами, предприятия сокращают временные, трудовые и материальные затраты по поиску подходящей кандидатуры на роль партнера с долгосрочными отношениями;
- Сам процесс внедрения требований стандарта ISO 9001 предполагает повышение эффективности системы менеджмента качества, так как они разработаны на основе многолетнего опыта специалистов со всего мира и практики успешно функционировавших или еще работающих организаций, что априори направлено на улучшение показателей продуктивности;
- Как производный компонент от внедрения стандарта выступает повышение показателей результатов – увеличение прибыли, рентабельности, качества товаров и услуг, создание стабильности производства, а также обеспечение надлежащей конкурентоспособности.

Таким образом, наличие у организации сертификации по международному стандарту показывает не только непосредственный, прямой эффект на качество продукции, но и способствует развитию и росту других различных критериев, обладающих воздействием на способность предприятия выжить в рыночной среде, но и также вести преуспевающую деятельность.

Рассмотрим наглядный пример одной из молдавских компаний, успешно внедривших систему менеджмента качества, удовлетворяющую стандарту ISO 9001.

Коммерческий банк «Mobiasbanca – OTP Group» SA, ранее являющийся самостоятельным банком, созданным на территории республики Молдова, позже ставший дочерней компанией французской организации Groupe Société Générale, а на данный момент принадлежит венгерской организации OTP Group, отчего пошло текущее название. Данное

IV Международный конкурс студенческих научно-исследовательских работ по экономике

акционерное общество на протяжении своего функционирования осуществляет активную деятельность по совершенствованию своей работы, в частности, постоянному улучшению предоставляемых услуг и внедрению новых. Более того, свои старания в области повышения качества внутренних систем организация подтверждает посредством планомерного получения сертификатов по международным стандартам.

В 2013 году коммерческий банк стал первым банком в республике Молдова, получившим сертификат ISO 9001:2008, наряду с внедрением новых технологий (например, использование IP телефонии). Далее компания продолжала развиваться, поддерживая необходимый уровень качества и продолжая развитие в данном направлении. Спустя три года, в 2016 году OTP Bank SA получает сертификат из той же серии, но уже модифицированный – ISO 9001:2015, во второй раз став первопроходцем в сертифицировании по данному стандарту в стране.

По вышеупомянутому стандарту в «Mobiasbanca – OTP Group» SA были сертифицированы следующие финансовые услуги:

- Международные переводы платежными поручениями;
- Банковские гарантии;
- Документарные аккредитивы;
- Документарное инкассо для физических и юридических лиц;
- Кредиты на недвижимость для физических лиц.

Таким образом, компания обеспечивает обоснованное подтверждение непрерывному улучшению предоставляемых услуг, прозрачность деятельности и результативности внутренних процессов.

Тем не менее, несмотря на достигнутые успехи в получении сертификата, компания вновь подкрепила свою нацеленность на совершенствование качества предоставляемых услуг, пройдя ресертификацию в 2019 году, снова получив сертификат ISO 9001:2015. Данные действия компании обосновывают твердую нацеленность на развитии, которая не останавливается на достигнутых целях.

Несмотря на все вышеперечисленные доводы о необходимости внедрения международных стандартов, необходимо подтвердить все на основе реальных событий, поэтому рассмотрим изменения, которые произошли в коммерческом банке OTP Bank SA. Одним из главных преимуществ получения сертификата по ISO 9001 является повышение доверия и лояльности клиентов к организации. В таблице ниже приведены данные о количестве клиентов банка [5]:

Количество клиентов OTP Bank во временном разрезе до и после внедрения системы менеджмента качества

Таблица 1

	2013 год	2014 год	2015 год	2016 год	2019 год
Количество активных клиентов	106 000	118 000	135 000	149 000	168 012

Источник: Разработано автором на основе данных ежегодного отчета 2016 года OTP Bank SA [5]

Исходя из приведенных данных можно сказать о положительном влиянии на объем клиентов данного банка. Несомненно, не стоит исключать и другие факторы, повлиявшие на увеличение данного показателя, однако получение сертификата по стандартам ISO 9001 не могло не оказать воздействия. Более того, само внедрение принципов системы менеджмента качества по международному стандарту повлияло на эффективность работы

организации. Стоит отметить, что с течением временем число клиентов продолжало увеличиваться, несмотря на приобретение OTP Bank SA венгерской компанией. По данным ежегодного рапорта банка, на 2019 год число обслуживаемых клиентов достигло 168012 человек [6]. Более того, на основании ресертификации, организация модернизировала внутренние процессы. К примеру, были применены корректировки процессов продаж с целью повышения эффективности сотрудников сети, а именно ставилась задача ускорить обработку кредитных заявок и облегчить доступ к банковским услугам для розничного сегмента. Для достижения этой долгосрочной цели была продолжена оптимизация ряда дополнительных процессов, связанных с кредитованием физических лиц, включая ипотечное кредитование и внебиржевые операции. В течение года OTP Bank SA хотел укрепить свои позиции лидера на рынке, быстро выдавая кредиты физическим лицам. Особое внимание было уделено программам обучения продавцов по каждому сегменту деятельности, являясь дифференцированными модулями обучения для каждой должности сотрудников сети.

Результатом вышеописанной системы по улучшению деятельности стало увеличение кредитной деятельности [6]: консолидированный кредитный портфель за год увеличился на +16%, достигнув 6,26 млрд леев. Увеличение на 864,36 млн леев произошло в основном за счет динамичного кредитования розничного бизнеса (+ 28% по сравнению с 2018 г.) по потребительским кредитам и ипотечным кредитам (+ 44% по сравнению с 2018 г.), которые составляют 42% от общего кредитного портфеля банка.

Исходя из всего вышесказанного, можно заверить, что внедрение стандартов не является безрезультатной и бесполезной деятельностью. Несмотря на всю трудоемкость работы по совершенствованию системы менеджмента качества, данный процесс оказывает сугубо положительное влияние, как на факторы внешней среды (повышение надежности предоставляемых услуг перед клиентами, увеличение их лояльности, что влечет за собой улучшение репутации организации, в том числе и среди потенциальных партнеров на региональном и международных рынках), так и компонентами внутренней среды (совершенствование продуктивности внутренних процессов, их ускорение и модернизация согласно современным тенденциям, что способствует упрощению внедрения новых технологий, обучение и стимулирование персонала, повышающее его вовлеченность в процесс улучшения качества). Таким образом, при внедрении международных стандартов качества, молдавские предприятия, несомненно, повысят свои экономические показатели во многих направлениях, что поспособствует продуктивному и конкурентному функционированию организаций как на уровне страны, так и на региональном и международном рынках.

Библиография:

1. «Стандарты ISO 9000. Система менеджмента качества», <https://quality.eup.ru/GOST/sdiso9000.html>
2. Масааки Имаи, «Кайдзен: ключ к успеху японских компаний», г. 2018, ISBN 978-5-9614-6765-9
3. «ISM, Moldova, Republic of», <https://www.iso.org/ru/member/1938.html>
4. «ISO 9001, Системы менеджмента качества», <https://www.iso.org/ru/iso-9001-quality-management.html>
5. Raport anual 2016, стр. 9, https://mobiasbanca.md/storage/com/dezv/4-info-econ-fin/year-reports/2016/z2-Raport-Anual-site-ro_0.pdf
6. Annual report 2019, <https://mobiasbanca.md/storage/com/dezv/4-info-econ-fin/year-reports/2019/Annual-Report-2019-compilat-FS-IFRS.pdf>

УДК 338(478)

**ВЛИЯНИЕ РИСКОВ НА ЭКОНОМИКУ РЕСПУБЛИКИ МОЛДОВА
В 2020-2022 ГГ.**

Митиогло Александр, студент
Комратского государственного
университета, sasha.mg.01@mail.ru
Добреско А.С. Научный руководитель,
магистр экономики Комратского гос.
университета,
anastasiadobresco@gmail.com

РИСКИ, в экономике - ситуации, предполагающие возможность отклонения экономического результата деятельности фирмы (обычно в неблагоприятную сторону от ожидаемого). [1]

Разобравшись с понятием риска, следует перейти непосредственно к рассмотрению рисков, влияющих на экономическое развитие Республики Молдова за 2020-2022 года. К категории рисков, оказавших наибольшее влияние на экономическое развитие страны можно отнести: инфекцию COVID-19, увеличение закупочной стоимости природного газа, война на Украине, значительный рост инфляции. Каждый из этих факторов будет рассмотрен по отдельности для более точного определения силы влияния.

Влияние **пандемии** трудно переоценить, так как она оказала влияние на 3 ключевые составляющие: население страны, промышленность и предпринимательство и как следствие на ВВП страны.

Для начала рассмотрим динамику заболевших коронавирусной инфекцией в Республике Молдова (таб.1). Начиная с 8 марта 2020 года по сегодняшний день в Молдове было выявлено более 591 тыс. случаев заражения вирусом COVID-19, из которых 11870 летальных исходов, что дает смертность равную 2%. На начало 2021 года было зафиксировано более 145 тыс. заболевших, а концу года их количество увеличилось в 1,58 раз и составило более чем 376 тыс. человек. За 2022 год число заболевших коронавирусной инфекцией составило более 215 тыс. человек, что выше аналогичного показателя на 45543 человека. [4]

Таб.1. Динамика количества заболевших коронавирусной инфекцией в РМ.

Дата	Количество заболевших (чел.)	Абсолютные изменения, чел.	Отношение отчетного года к предыдущему
01.01.2020	0	-	-
01.01.2021	145258	+145258	-
01.01.2022	376155	+230897	158,95%
31.10.2022	591853	+215698	93,41%

Таб.1. Динамика количества заболевших коронавирусной инфекцией в РМ.

Источник: Разработан автором на основе данных [4]

Исходя из данных таблицы, мы видим рост числа заболевших Covid-19. Большое число заболевших предполагает увеличение расход с государственного бюджета и фонда национального медицинского страхования на лечение заболевших. Данные средства могли бы быть использованные на улучшение экономического состояния страны. Так же следует отметить, что, заболев, работник вынужден выходить на оплачиваемый больничный, из-за

IV Международный конкурс студенческих научно-исследовательских работ по экономике

чего предприятие в той или иной степени несет убытки, что в конечном итоге сказывается на ВВП страны в целом.

Далее мы рассмотрим влияние пандемии на предпринимательство, так как это ключевым образом повлияло на развитие экономики в целом по стране. Данные представлены в таблице 2.

Таб.2. Динамика количества экономических агентов в РМ за 2019-2021 гг.

Год	Число предприятий, тыс. ед.	Отклонение, тыс. ед.
2019	49,3 тыс. ед.	-
2020	50,5 тыс. ед.	+1,2
2021	60,3 тыс. ед.	+9,8

Источник: Разработан автором на основе данных [5]

В 2019 году, то есть за год до пандемии, количество отчитывающихся предприятий в Республике Молдова составило 49,3 тыс. ед. Непосредственно к концу первого года пандемии, по данным национального бюро статистики в 2020 году количество отчетных предприятий составило 50,5 тыс. ед. И уже спустя год после число экономических агентов увеличилось до 60.3 тыс. ед. [5].

Несмотря на сложные экономические условия связанные с ковидными ограничениями, число предприятий в Молдове не только не уменьшилось, но и значительно выросло, что говорит о быстрой адаптации бизнеса к меняющимся условиям внешней среды. Предприниматели активно начали использовать нововведения, такие как разработка интернет-платформ для повышения конкурентоспособности предприятия.

ВВП страны – важнейший показатель экономического роста или спада для Республики Молдова. Сравнивая ВВП РМ за 2019-2021 гг. можно выделить следующие ключевые цифры:

- за 2019 год ВВП Молдовы составил 12,0 млрд. долларов США;
- за 2020 год ВВП Молдовы снизился и составил 11,9 млрд. долларов США;
- за 2021 год ВВП Молдовы составил 13,0 млрд. долларов США.

Сравнивая показатели трех лет, мы видим спад в экономике 2020 г., связанный с пандемией и уменьшение ВВП на 0.1 млрд. долларов, что в свою очередь говорит уменьшение интенсивности работы предпринимательства, связанный с адаптацией к новым условиям. В 2021 году мы видим существенный подъем на 1,0 млрд долларов, что говорит о восстановлении экономики и ее росту.

Следующим фактором риска, оказавшим значительное влияние на экономику Республики Молдова является *резкое повышение стоимости природного газа* как для физических, так и для экономических лиц. В связи с тем, что в Республике Молдова слабо развиты альтернативные источники энергии, и нет месторождение природного газа и каменного угля, то проблемы с энергоресурсами ощущаются в нашей стране наиболее остро.

Представим данные о стоимости газа за 2021- 2022 года в виде таблицы:

Таб.3. Изменение стоимости газа за 2021-2022 года

Год	Стоимость в леях	Абсолютное отклонение, лей	Относительное отклонение, %
01.01.2021	4,29	-	-
01.01.2022	10,26	+5,97	+139,16
31.10.2022	21,29	+11,03	+107,51

Источник: Разработан автором на основе данных [5]

IV Международный конкурс студенческих научно-исследовательских работ по экономике

Изучая показатели стоимости цены газа для конечных потребителей на начало 2021 и на начало 2022 годов, можно увидеть существенный рост:

- на начало 2021 года стоимость 1-го кубометра газа для конечных потребителей составляла 4,29 лея, в то же время на начало 2022 года стоимость 1-го кубометра газа составила 10,26 лея, что в 2,39 раз больше или 239,16 %.

- на октябрь 2022 года, цена 1-го кубометра газа для конечных потребителей составляет 21,29 леев, что в 5 раз выше, чем стоимость на начало 2021 года и более чем в 2 раза больше, чем стоимость на начало 2022 года.

Мы видим существенное увеличение стоимости энергоресурса, с постоянной тенденцией к увеличению, что в свою очередь негативно влияет как юридических лиц, потому что закупка ресурсов по высокой цене на прямую сказывается на себестоимости продукции и конечной цене, так и на физических лиц, потому что увеличиваются расходы на коммунальные услуги, сокращается объем свободных денежных средств, которые могли бы быть использованы на покупку товаров и услуг второстепенной необходимости.

Еще одним фактором риска, негативно сказавшимся на экономическое развитие Республики Молдова, является военная операция на Украине. Начиная с 24 февраля 2022 года, Молдова столкнулась и сталкивается с рядом проблем, вызванных военной операцией на территории соседней страны, а именно на Украине. К данным проблемам можно отнести:

- большой приток и транзит беженцев, которые перегрузили работу таможенных служб из-за чего возникли логистические проблемы;

- проблемы, связанные с логистикой из-за отсутствия безопасности проезда по территории Украины, в следствие чего, к примеру, для доставки товара на территорию России теперь необходимо пересекать ряд европейских стран, таких как Румыния, Венгрия, Словакия, Польша и Беларусь, что существенно увеличивает время доставки товаров конечным потребителям;

- было перекрыто воздушное пространство над территорией Республики Молдова, что негативно сказалось на притоке туристов, уменьшило скорость сообщения между Молдовой и другими странами мира;

- образовался дефицит товаров, которые Республика импортировала с Украины, за счет чего увеличилась стоимость аналогичных товаров для конечного потребителя;

- увеличилась стоимость и возник дефицит электроэнергии, за счет невозможности ее закупки с территории Украины, в следствие чего, властям и гражданам страны необходимо искать альтернативные рынки и средства для восполнения дефицита.

Также фактором риска, оказавшим значительное негативное влияние на Республику Молдова является резкий и продолжительный рост инфляции. В 2020 и году среднегодовой уровень инфляции составил 4,5%, уровень инфляции за период январь 2021 - январь 2022 составил 17,09%. в тоже время на октябрь 2022 года уровень инфляции составил 27,1%, при этом прогнозируемый уровень предположительно составит 30,3%. Индекс потребительских цен за период январь 2021 - январь 2022 составил 117,09% (средние потребительские цены возросли приблизительно в 1,17 раза). Индекс потребительских цен за период январь 2022 - сентябрь 2022 составил 124,69%(средние потребительские цены возросли приблизительно в 1,25 раза).

Представим данные в виде таблицы:

Таб.4. Рост уровня инфляции за январь 2021 – октябрь 2022 года.

Год	Показатель инфляции	Абсолютное изменение, ед.	Относительное изменение, %
01.01.2021	4.5%	-	-
01.01.2022	17.09%	+12.59	+279.77%

IV Международный конкурс студенческих научно-исследовательских работ по экономике

31.10.2022	27.1%	+10.01	+58.57%
------------	-------	--------	---------

Источник: Разработан автором на основе данных [5]

Все это привело к тому, что население уменьшило объем свободных денежных средств, что резко снизило их покупательскую способность. Увеличилось расходование средств в пользу товаров первой необходимости, но в ущерб товаров роскоши, услугам развлечения и туризма.

Рассмотрим изменение номинальной и реальной заработной платы среднесписочного наемного рабочего в разрезе трех лет. Данные приведены в виде таблицы.

Таб.5. Изменение реальной и номинальной заработной платы.

Год	Номинальная заработная плата, лей	Процент роста	Рост реальной заработной платы, %
2020	7943.1	-	-
2021	8979.9	+13.1%	+7,6%
2022(II квартал)	10376,2	+14,7%	-11,3%

Источник: Разработан автором на основе данных [5]

Таким образом, мы можем увидеть, что, несмотря на то, что номинальные доходы населения на 2021 и 2022 года увеличились, реальные доходы за 2022 год существенно уменьшились, что говорит об уменьшении покупательной способности населения.

Подводя итоги вышесказанного, можно отметить несколько ключевых моментов, касающихся влияния данных рисков на население и экономику Республики Молдовы:

- Во-первых, пандемия ключевым образом повлияла на развитие и методы ведения предпринимательской деятельности, так как заставила предпринимателей приспособиться к новым более суровым условиям, в следствии чего часть предприятий не выдержав закрылись, это способствовало уменьшению ВВП страны за 2020 года на 0,1 млрд. долларов. Пандемия оказала большое влияние так же и на население страны, так как работники были вынуждены на самоизоляции из-за чего многие остались без работы; население страны было подвержено данному заболеванию и были случаи летального исхода. Так же стоит учесть денежные выплаты в размере 16 тыс. леев, которые выплачивались медикам в случае заболевания, и которые в случае отсутствия данной пандемии могли бы быть направлены на развитие страны.

- Во-вторых, подорожание стоимости природного газа способствовало увеличению затрат населения на коммунальные услуги, что способствовало ухудшению материального состояния людей. Власти страны выплачивали компенсации, что потребовало дополнительного высвобождения средств из государственного бюджета, которые можно было использовать для улучшения и развития экономики страны.

- В-третьих, военная операция на территории Украины поставила нашу страну в крайне невыгодное положение, так как Молдова импортирует большое количество товаров, в том числе и с Украины. Военная операция способствовала дефициту большого числа товаров, таких как зерно, сахар, соль, электроэнергия. Из-за чего властям приходится импортировать более дорогой альтернативный товар. Были нарушены логистические пути, за счет того, что на территории Украины активно ведутся боевые действия, соседнюю страну приходится объезжать в целях безопасности перевозимых грузов и людей их сопровождающих.

- В-четвертых, высокий уровень инфляции способствовал уменьшению реального уровня заработной платы населения на 11,3 %, повышению стоимости товаров и услуг в среднем на 30%, а также ухудшил материальное положение населения Республики Молдова.

В совокупности данные факторы негативно сказались на населении и экономике страны в целом, что способствовало ухудшению качества жизни, привело к увеличению безработицы, а также способствовало возникновению волнений среди населения страны, которые выражаются в виде протестов и забастовок.

Библиография

1. Антонов, Г.Д. Управление рисками организации: Уч. / Г.Д. Антонов, О.П. Иванова, В. М. Тумин. - М.: Инфра-М, 2018. - 48 с.
2. Антонов, Г.Д. Управление рисками организации: Учебное пособие / Г.Д. Антонов, В.М. Тумин, О.П. Иванова. - М.: Инфра-М, 2019. - 464 с.
3. Бадалова, А.Г. Управление рисками деятельности предприятия: Учебное пособие / А.Г. Бадалова, А.В. Пантелеев. - М.: Вузовская книга, 2015. - 234 с.
4. <https://gismoldova.maps.arcgis.com> - Сайт статистики заболевших Covid-19
5. <https://statistica.gov.md/ru> - Национальное бюро статистики.

УДК: 339.924

СТРАНЫ ВЫШЕГРАДСКОЙ ГРУППЫ – НОВЫЙ СУБРЕГИОН ЕВРОПЕЙСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Мокану Александра

Международный гуманитарный
университет, Одесса

E-mail: mokanyj701@gmail.com

Научный руководитель: **Деркач Т.В.**

д.э.н., профессор

E-mail: rubinodessa@gmail.com

Наиболее развитые страны Центрально-Восточной Европы создали региональную группировку – «Вышеградскую Группу» (ВГ) в ответ на мощные геополитические и геоэкономические вызовы в начале 90-х годов и безальтернативность шествия в европейскую интеграцию.

Топологическое соседство обусловило тесные связи на определенной исторической основе, своеобразную региональную логику развития общества и общие черты видения будущего.

Имплементация в структуры ЕС на основе процессов разнотемпной европейской интеграции создала своеобразное Центрально-Европейское ядро второго порядка.

Вышеградская четверка (В4) заняла достойное место на фоне более развитых стран ЕС, уровень показателя ВВП в расчете на душу населения составляет почти 2/3 уровня стран ядра ЕС.

Страны ВГ постепенно формируют интеграционное ядро региона, все более заметно превращаясь в центр тяготения для соседних государств. Вполне возможно, что мы наблюдаем начало процесса консолидации стран региона, который опять-таки возможно превратится в относительно самодостаточное образование - в субрегион.

Определенные предпосылки для этого есть. Ведь если исходить из того, что в любом геополитическом образовании выделяется ядро, состоящее из одной или нескольких стран, в наибольшей степени отвечающих критериям выделения данного геополитического образования, и есть некий «привлекательный пояс» тяготеющих к этому ядру стран, то в рамках

ЕС, рядом с его историческим ядром начинает формироваться новое ядро, которое в потенциале может превратиться в регион «Восточная Европа».

Нами были проанализированы некоторые показатели экономики стран ВГ за 30 лет по данным МВФ [1]. Прежде всего, было проанализировано значение ВВП как основного, характеризующего экономическое положение страны. Анализ графика на рис.1 показывает, что ВВП (по ППС) стран ВГ имеет постоянный рост.

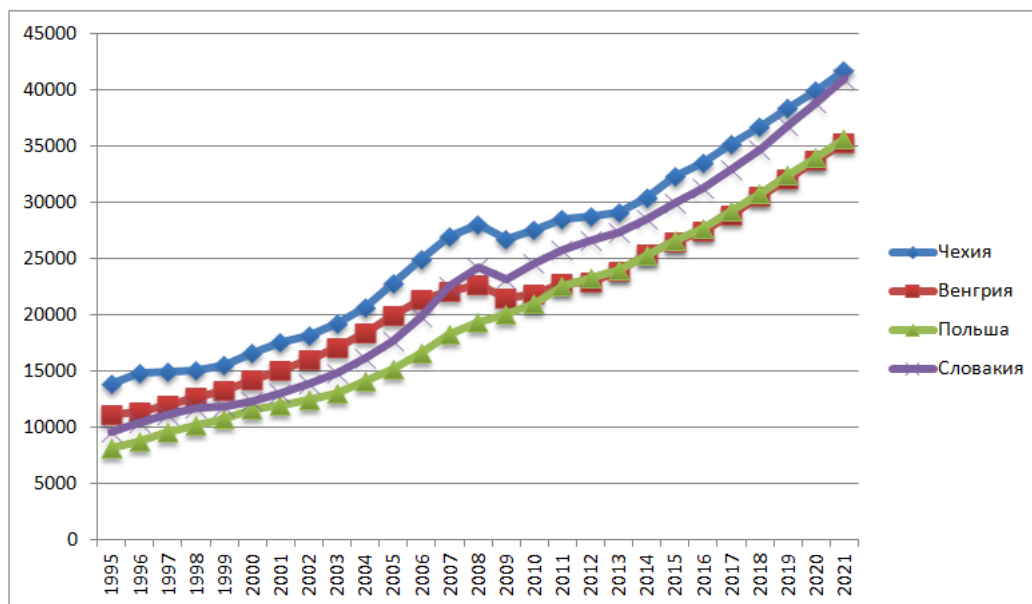


Рис.1. Динамика ВВП (по ППС) стран ВГ, тыс. Дол.

Источник: составлено автором на основе данных Международного валютного фонда (www.imf.org)

Опыт стран В4 и их сотрудничества в области сельского хозяйства, мы считаем, могли бы пригодиться для формирования эффективной аграрной политики Украины. Именно от сельского хозяйства стран четвёрки ожидался наибольший экономический эффект интеграции при вступлении в Европейский союз. Роль сельского хозяйства стран В4 в их экономике была более заметна, чем в странах Евросоюза [2], о чем свидетельствуют показатели доли сельского хозяйства и занятых в сельском хозяйстве стран четверки и ЕС (табл. 1).

Таблица 1

Доля сельского хозяйства в экономике
стран Вышеградской четверки и ЕС (2004 г.)

Страны	Доля сельского хозяйства в ВВП, %	Доля занятых в сельском хозяйстве, %
V4	3,8	12,5
ЕС	2,0	3,8

Источник: составлено автором по данным [2]

Экономическая интеграция с Европейским Союзом обусловила значительные положительные сдвиги сельского хозяйства стран четверки, что нашло проявление в росте объемов производства, цен и доходов, модернизации инфраструктуры сельского хозяйства, экспортного потенциала отрасли и, как следствие, конкурентоспособности отрасли на

внутреннем и внешнем рынках. За период интеграции стран ВГ в ЕС смягчились условия экспортной деятельности, а устранение барьеров на внутреннем рынке ЕС обусловило в настоящее время, по данным стран Вышеградской четверки рост в страны ЕС более, чем в 4 раза. В структуре экспорта стран В4 на рынке ЕС преобладают мясо и мясопродукты (12%) табак и зерновые (по 9% соответственно) молочные продукты и яйца (8%), зерновые продукты и муки (7%). По этим видам продукции страны В4 обладают конкурентными преимуществами на рынке ЕС, который выступает основным местом назначения экспорта сельскохозяйственной продукции стран В4, по данным EasyComext.

Каждая из стран В4 на период 2014-2020 гг. определила программу развития сельскохозяйственных территорий, которая определяла ключевые цели и направления распределения выплат, включая субсидии на реструктуризацию и консолидацию хозяйств.

Опыт стран Вышеградской четверки показывает, что украинским аграрным предприятиям для полноценной конкуренции на европейском рынке следует предлагать товары надлежащего качества и степени обработки – в противном случае вместо внутриотраслевой торговли возникают односторонние потоки экспорта сырьевых товаров с низкой добавленной стоимостью из Украины и импорта готовых пищевых продуктов из ЕС. В целях формирования и повышения конкурентоспособности сельского хозяйства Украины крайне необходимы инвестиции в модернизацию производства с целью повышения качества, безопасности продукции и эффективности ее производства.

Однако следует отметить, что для стран ВГ все еще существуют проблемы низкой производительности производства, сырьевой характер экспорта и незначительная доля добавленной стоимости, слабая технологическая обеспеченность, преобладание малых по площади фермерских хозяйств, как, например, в Польше и Венгрии. На наш взгляд, развитию и экономическому росту сельского хозяйства как Украины, так и стран ВГ будет способствовать совместное производство на кластерной основе, что позволит наладить надежные цепи продвижения товаров и сформировать инновационную политику распределения.

Существенную роль в трансформации внешней торговли группировки сыграли прямые иностранные инвестиции (ПИИ), хлынувшие в Вышеградскую группу еще до вступления в ЕС. Процесс подготовки к вступлению и полноценное участие в Евросоюзе укрепили позиции "четверки" как территории, привлекательной для ПИИ. Хотя в некоторые периоды интерес к субрегиону снижался в силу конъюнктурных политических и социально-экономических факторов, он остается в фокусе программы иностранного капитала в рамках ЕС. Здесь функционируют предприятия с участием американских, китайских, корейских, российских, японских компаний, но ведущая роль сохраняется за европейским капиталом, в первую очередь немецким и французским. С 2005 г. до настоящего времени объем накопленных ПИИ в субрегионе увеличился в 2,7 раза, по этому показателю его доля внутри Евросоюза превысила 5%.

Нами была проанализирована зависимость между ВВП по ППС на душу населения и объемом инвестиций на душу населения (табл. 2).

Анализ корреляционной зависимости показателя ВВП в расчете на душу населения и соответственно показателя объема инвестиций отражает существенные разногласия стран ВГ по уровню социально-экономического развития. Для более развитой Чехии инвестиции не имели сверхбольшого значения в отличие от трех стран-партнеров по ВГ. Рассматривая динамику и движение, ПИИ следует отметить, что наивысший прирост вывозимых ПИИ наблюдался в Польше, затем в Венгрии, за которой следуют Словакия и Чехия.

Таблица2

IV Международный конкурс студенческих научно-исследовательских работ по экономике

Коэффициент корреляции (r) между объемом ВВП по ПКС на душу населения и объемом инвестиций на душу населения стран Вышеградской четверки				
Страна	Чехия	Польша	Венгрия	Словакия
r	0,54	0,96	0,89	0,92

Источник: рассчитано автором по данным МВФ

Не менее важны результаты анализа корреляции между показателями объема национального сбережения и объемами инвестиций (в разрезе на душу населения) в динамике за 30 лет (табл.3). Самый низкий показатель корреляции для Венгрии корреспондирует с высоким уровнем налогов, присущим венгерской экономике в целом, что в полной мере притормаживает ее развитие.

О стабильности экономической системы страны характеризует реакция на вызовы внешней среды, например, такие как пандемия. В 2020 году человечество столкнулось с мало исследованной до этого проблемой, связанной с внезапным возникновением вирусной инфекции COVID-19. До сих пор некоторые исследователи [3] анализировали ситуацию в экономиках стран мира в случае мировой пандемии или другой катастрофы глобального масштаба.

Таблица 3

Коэффициент корреляции (r_1) между объемом инвестиций на душу населения и объемом национального сбережения на душу населения стран Вышеградской четверки				
Страна	Чехия	Польша	Венгрия	Словакия
r_1	0,98	0,94	0,73	0,92

Источник: рассчитано автором по данным МВФ

Для определения влияния пандемии COVID-19 на финансово-экономические показатели стран Вышеградской группы в 2020 году мы рассмотрели финансово-экономические показатели стран В4 и для сравнения, Италии и Украины. Анализ динамики ВВП свидетельствует, что во всех исследованных странах в 2020 году наблюдался спад. Это связано с карантинными ограничениями, которые в первую очередь повлияли на туристическую отрасль, транспортные перевозки, деятельность малого и среднего бизнеса. При этом правительства всех стран из-за финансирования дополнительных расходов были вынуждены увеличить бюджетный дефицит. Среди стран ВГ его объем колебался от 2,8% для Венгрии до 8,2% для Польши. Вместе с тем, этот показатель для всех стран ВГ был меньше, чем для Италии.

Уровень безработицы в пандемию увеличился во всех исследованных странах. Это, в первую очередь, связано с потерями, которые понесли представители малого и среднего бизнеса. Вместе с тем, показатели уровня безработицы в странах ВГ ниже, чем в Украине и Италии, что является одним из факторов, который стимулирует миграцию рабочей силы из Украины в страны Центральной и Восточной Европы.

Увеличение дефицитов бюджетов в 2020 году привело к росту отношения госдолга к ВВП всех исследованных стран. При этом, для большинства стран Вышеградской группы уровень государственного долга остается относительно низким и не является угрожающим социально-экономическому развитию стран в будущем, благодаря общему уменьшению стоимости обслуживания долговых обязательств, что связано с крайне либеральной политикой Федеральной резервной системы США и Европейского центрального банка, а также с доступом к относительно дешевым кредитным ресурсам.

Таким образом, результаты проведенного анализа свидетельствуют о том, что пандемия COVID-19 не привела к существенному ухудшению финансово-экономических

показателей стран ВГ, которые благодаря относительно низкому отношению государственного долга к ВВП остаются более финансово стабильными по сравнению с рядом стран Европейского Союза, в частности Италия.

После присоединения стран Вышеградской группы к ЕС, в них наблюдались диспропорции в социально-экономическом развитии по сравнению со «старыми» членами ЕС. Результатом стала дифференциация в уровне доходов населения. В последнее время между странами В4 и западными странами возникли миграционные потоки, носящие весьма разнообразный и изменчивый характер. К началу 2020 года сальдо миграции было положительным во всех четырех странах и равнялось 28,09 тыс. человек в Чешской Республике, 38,78 тыс. человек в Венгрии, 46,06 тыс. человек в Польше и 3,64 тыс. человек в Словацкой Республике, о чем свидетельствуют данные Европейской Комиссии. Польша с 2018 г постепенно трансформируется в страну реципиента, хотя принимает наибольшее количество иностранных граждан среди всех стран группы.

Увеличение количества иммигрантов в страны В4 в последние годы связано со склонностью коренного населения к квалифицированным профессиям, в то время как трудоемкие отрасли экономики нуждаются в большей рабочей силе, что активизирует трудовую иммиграцию. Возвращаясь к анализу процессов общей миграции в странах В4, следует отметить, что эти страны демонстрируют улучшение социально-экономических показателей, что привлекает трудовых мигрантов из других стран. В последние годы наблюдался относительно стабильный рост экономик: в 2019 году рост ВВП был самым высоким в Венгрии (4,58%) и Польше (4,54%), несколько ниже – в Словацкой Республике (2,32%) и Чешской Республике (2,34%).

Страны Вышеградской четверки можно считать наиболее привлекательными для трудовых мигрантов из Украины. Следует отметить, что привлекательность этих стран для иностранцев стабильно увеличивается, что отражается в увеличении численности трудовых мигрантов. Вместе с тем, страны «старой» Европы, предлагая более высокие заработные платы, лучшие социальный пакет и условия работы, более привлекательны для иностранной рабочей силы.

Значительная часть трудовых мигрантов из Украины (38,9%) направляется в Польшу, меньше – в Чехию (9,4%) и Венгрию (1,3%), Словакия получает небольшое количество мигрантов из Украины.

Можно сделать вывод, что экономический рост, улучшение ситуации на рынке труда, политика привлечения иностранной рабочей силы постепенно превратили страны В4 в реципиентов мигрантов, что, в свою очередь, отразилось положительно на экономическом развитии.

Оценка конкурентоспособности В4 на мировом рынке финансовых услуг показала, что всем странам группы характерно значительное ухудшение мировых позиций в рейтингах получения кредитов за период 2016-2020 гг. [5]. Так, Польша и Венгрия с 19 мест перешли на 37, Чехия с 28 места и Словакия с 42 места перешли на 48. Такое же ухудшение в 2020 году по сравнению с 2016 годом стало и в рейтинге защиты миноритарных инвесторов. Польша с 49 места перешла на 51, Чехия – с 57 на 61, Венгрия – с 81 на 97 место. Только Словакия удержала свое 88 место. Что касается критерия границ рынка финансовых услуг, то здесь ощущается незначительное расширение внутреннего рынка на фоне уменьшения иностранной составляющей. В частности, в Чехии и Словакии доля займов иностранным потребителям снизилась с 20,1% до 16,79% и с 6,4% до 6,33% соответственно.

Значительными темпами расширилось потребление сберегательных услуг финансовых учреждений из-за роста числа лиц, которые стали хранить свои средства. Так,

в Польше финансовым институтам начало доверять 32,6% населения в отличие от 20% в предыдущем периоде, хотя только 3,9% человек доверяют сберегательным институтам. В Чехии – 45,3% человек начали доверять финансовым институтам в 2020 году по сравнению с 37% в 2016 году (5,7% сберегательным институтам). Самый низкий показатель доверия присущ Венгрии (23,6% в 2020 году), а самый высокий – в Словакии (49,9% населения). В то же время ссуды берет в финансовых институтах почти вдвое меньше лиц, хотя и их доля увеличивается: 23,4% человек в Польше в 2020 году, 14,9% - в Чехии, 7,3% - в Венгрии, 19,5 % – в Словакии.

Среди характеристик емкости денежных услуг конфигурации были неоднозначны. Активы депозитных банков выросли в Польше и Словакии с 65,61% ВВП до 78,1% ВВП и с 64,23% ВВП до 68,5% ВВП соответственно, а уменьшились в Чехии и Венгрии – соответственно с 68,81% ВВП до 61,3% ВВП и с 60,02% ВВП до 54,3% ВВП.

Что касается доходности собственного капитала финансовых посредников, то здесь наблюдается значительный рост в рентабельности банковского капитала, однако имеется неоднозначность по всему финансовому сектору. Так, в Польше рентабельность банковского капитала возросла с 8,53% до 8,8%, в Чехии – с 4,5% до 15,2%, в Словакии – с 6,58% до 10,5%, в Венгрии – с –6,61% до 17,6%.

Что касается рентабельности финансового сектора, то уменьшение наблюдается в Польше с 9,2% до 7,86% и в Словакии с 11,2% до 9,52%, а рост – в Чехии – с 14,2% до 18,19% и в Венгрии – с 1,9% до 19,46%. Показатель финансового здоровья банковской отрасли во всех странах В4 значительно вырос: в Польше с 8,39 до 9, в Чехии – с 4,63 до 12,5, в Словакии – с 14,84 до 17,5, в Венгрии – с 5,29 до 7[5].

Таким образом, в целом страны Вышеградской четвёрки находятся на высоких мировых рейтинговых позициях по конкурентоспособности на рынке финансовых услуг. В частности, Польша входит в первую двадцатку, Чехия находится на 20-х местах, Венгрия – 30-х местах и Словакия – на 40-х местах.

Специфика межгосударственного политического, социального, гуманитарного сотрудничества в рамках Вышеграда уникальна, ведь после полной интеграции национальных экономических и правовых систем этих стран в Европейский Союз их специальные формы взаимодействия не были отменены. Причем это касается как вопросов национальной компетенции государств-участников ЕС, так и аспектов сотрудничества, относящихся к полномочиям Союза. Таким образом, Вышеград стал отдельной подсистемой Европейского Союза, которая получила не только логистическое, культурное и политическое наполнение, но и правовое измерение.

Литература

1. Международный валютный фонд. Официальный сайт. URL: <https://www.imf.org/en/Data>.
2. CAP Performances of the Visegrad Countries After Accession to European Union – Think Visegrad [Electronic resource]. URL: <https://think.visegradfund.org/fellowship/attachment/ivf-paper-trendov-final>.
3. Кудрицкий А.С., Якубовский С.А. Влияние уровня благосостояния на эволюцию человека. *Добробутнацій в умовах глобальної нестабільності* : межд. науч.-практическая конф., Одесский нац. ун-т, 2013, Ч. 1, С. 53–57. URL: <http://dspace.onu.edu.ua:8080/bitstream/123456789/4299/1/53-57.pdf>.
4. European Commission. Eurostat database. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>.
5. Financial Access Survey [electronic resource] // IMF. 2021. – Access mode: <http://data.imf.org/?sk=E5DCAB7E-A5CA-4892-A6EA-598B5463A34C>.

УДК 519.86:631.11:339.137.2

**ПРИНЯТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ
ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ
ПРОДУКЦИИ**

Острикова Янина – студентка УО
«Белорусская государственная
сельскохозяйственная академия»,
ioanna.pentragon@gmail.com
Научный руководитель **Шафранский
И.Н.**, кандидат эконом. наук, ст.
преподаватель УО «Белорусская
государственная сельскохозяйственная
академия», shafranskiy93@mail.ru

Производство сельскохозяйственной продукции занимает главное место, т.к. в значительной мере формирует основу экспортного потенциала белорусского агропромышленного комплекса и продовольственную безопасность республики. Следует подчеркнуть, что главной целью дальнейшего развития сельскохозяйственных предприятий республики является рост экономической эффективности сельскохозяйственного производства, обеспечение повышения производительности труда на основе модернизации, значительного технологического обновления отраслей сельского хозяйства, внедрение ресурсосберегающих, высокотехнологичных производств, наращивание экспортного потенциала, повышение конкурентоспособности продукции [1, с. 23–30]. Вышеизложенное диктует необходимость аргументированно обосновывать управленческие решения в сфере сельского хозяйства, что можно выполнить с помощью экономико-математической модели, позволяющей имитировать функционирование сельскохозяйственного предприятия в различных производственных условиях [1, с. 147–156; 2, с. 288–303; 3; 4].

Выполненный анализ деятельности сельскохозяйственных предприятий Республики Беларусь свидетельствует о том, что имеются значительные резервы повышения экономической эффективности производства продукции, в частности за счет цифровизации экономики. Следует отметить, что в ведущих мировых аграрных странах давно занимаются развитием информационных технологий: разрабатываются и внедряются электронные фитосанитарные сертификаты, электронные уведомления по вопросам безопасности пищевых продуктов и кормов, происходит электронный обмен результатами лабораторных анализов, внедряется цифровая прослеживаемость цепочек поставок продовольствия, управление и обмен сертификатами на торговлю и др.

В Республике Беларусь приняты нормативно-правовые акты, регулирующие цифровое направление развития страны, в частности Указ Президента Республики Беларусь от 7 мая 2020 г. № 156 «О приоритетных направлениях научной, научно-технической и инновационной деятельности на 2021–2025 годы». В нем в качестве приоритетных направлений выделено развитие наукоемких информационно-коммуникационных, цифровых и междисциплинарных технологий, что позволит сократить потери ресурсов и обеспечить рост производительности труда.

В Республике Беларусь 66 районов из 118 признаны неблагоприятными для производства сельскохозяйственной продукции в период с 2020 по 2024 гг., т.е. на

территории данных районов в связи с природно-климатическими, почвенными, экологическими и социально-экономическими показателями невозможно организовать высокорентабельное производство. Выделенные районы могут претендовать на получение господдержки в повышенных размерах, что позволит выровнять условия доходности сельскохозяйственных предприятий. Данное решение закреплено постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 27 ноября 2019 года № 800. При градации районов один из показателей был удельный вес земель, загрязненных радионуклидами цезия-137 и стронция-90 с уровнем их содержания от 1 Ки/км² и выше и 0,15 Ки/км² и выше соответственно.

Особенности функционирования сельскохозяйственных организаций в условиях радиоактивного загрязнения территорий могут быть учтены при обосновании технико-экономических коэффициентов экономико-математической задачи программы развития сельскохозяйственного предприятия, путем корректировки ограничений по балансу питательных веществ и основных видов кормов, а также ввода новых ограничений по предельному содержанию радионуклидов в дополнительных кормах. Последнее ограничение в структурном виде выглядит следующим образом –

$$(w_{qj} - \sum_{h \in H_0} k_{qh} w_{hj}^{\min}) x_j \geq \sum_{h \in H_0} k_{qh} x_{hj}, j \in J_2, q \in Q_0,$$

где x_j – размер отрасли животноводства j ; x_{hj} – добавка корма вида h сверх минимальной границы на все поголовье животных половозрастной группы j ; w_{qj} – предельная доза содержания радионуклидов вида q в кормовом рационе животного вида j ; k_{qh} – содержание радионуклидов вида q в единице корма вида h ; $w_{hj}^{\min}$ – минимальная норма скармливания корма вида h для животного вида j [5, с. 272].

Обеспечить производство нормативно чистой сельскохозяйственной продукции путем повышения почвенного плодородия загрязненных радионуклидами сельскохозяйственных земель рекомендуется за счет известкования кислых почв и внесения минеральных удобрений. Естественно, что каждая сельскохозяйственная организация заинтересована в рациональном распределении минеральных удобрений. Поэтому в модель можно ввести следующие ограничения:

а) по балансу питательных веществ минеральных удобрений –

$$\sum_{j \in J_1} e_{nj} x_j \leq \sum_{r \in R_0} k_{nr} x_r + \sum_{r \in R_0} k_{nr} M_r, n \in N_0,$$

где r – номер вида удобрений; R_0 – множество видов минеральных удобрений; n, N_0 – номер и множество видов питательных веществ удобрений; x_r – объем закупаемых минеральных удобрений вида r ; e_{nj} – доза внесения действующего вещества вида n на единицу отрасли j ; k_{nr} – содержание питательного вещества вида n в единице минерального удобрения вида r ; M_r – запас имеющихся минеральных удобрений вида r ;

б) по гарантированному приросту продукции от внесения минеральных удобрений –

$$\sum_{j \in J_1} \tilde{d}_{ij} \cdot x_j \geq \bar{O}_i, i \in I_6,$$

где I_6 – множество видов продукции, для получения которой вносят удобрения; $\tilde{d}_{ij}$ – прибавка продукции вида i за счет внесения минеральных удобрений под сельскохозяйственные культуры вида j ; $\bar{O}_i$ – гарантированный объем производства продукции вида i за счет внесения минеральных удобрений;

в) по выходу органических удобрений –

$$\sum_{j \in J_2} d_{rj} \cdot x_j = y_r, r \in R_1,$$

где R_1 – множество видов органических удобрений; d_{rj} – выход органического удобрения вида r от единицы отрасли животноводства вида j ; y_r – объем органического удобрения вида r .

Воспроизводство почвенного плодородия является одним из главных условий рациональной системы ведения сельского хозяйства. Следовательно, в экономико-математическую модель целесообразно включить ограничение по балансу гумуса, в котором учитывается вынос органических веществ в процессе смыва почв и минерализации гумуса (выноса с урожаем сельскохозяйственных культур с учетом накопления гумуса за счет разложения растительных остатков, фиксированного азота бобовых культур) и накопление гумуса в результате внесения органических удобрений как собственных (навоза), так и приобретенных (торфа, сапропеля и др.):

г) по поддержанию бездефицитного баланса гумуса в почве с целью создания условий для воспроизводства почвенного плодородия –

$$\sum_{j \in J_1} \beta_{ij} \cdot x_j \leq \sum_{r \in R_1} y_r \cdot k_{ir} + \sum_{r \in R_1} \bar{x}_r \cdot k_{ir}, i=3.$$

Здесь β_{ij} – норма минерализации (накопления) гумуса, т. е. ресурса вида i под посевами культур и угодий вида j . Вводится со знаком плюс в случае выноса гумуса и со знаком минус при его образовании; k_{ir} – коэффициент перевода органических удобрений вида r в гумус (ресурс вида i); $\bar{x}_r$ – объем дополнительно приобретаемого органического удобрения вида r (для поддержания в почве положительного баланса гумуса).

Одним из факторов повышения плодородия почв является и рациональная организация севооборотов. Агрономические требования обуславливают размещение сельскохозяйственных культур по наилучшим предшественникам, диктуют необходимость обоснования размеров и типов севооборотов, рекомендуемых для зоны расположения сельскохозяйственного предприятия схем чередования сельскохозяйственных культур в севооборотах. При данной постановке экономико-математической задачи в модель вводят следующие ограничения:

а) по площади посева сельскохозяйственных культур в севооборотах –

$$a) \sum_{s \in S_0} \sum_{i \in I_0} d_{jsi} x_{si} = x_j, j \in J_1;$$

$$б) \sum_{s \in S_0} \sum_{i \in I_0} d_{jsi} x_{si} = \sum_{j^0 \in J_3} x_{jj^0}, j \in J_1.$$

б) по использованию почвенных разновидностей –

$$\sum_{s \in S_0} x_{si} = P_i + \sum_{k \in K_4} \sum_{\tilde{k} \in K_2} x_{ik\tilde{k}} - \sum_{k \in K_3} \sum_{\tilde{k} \in K_2} x_{ik\tilde{k}}, i \in I_5.$$

Здесь i, I_5 – соответственно номер и множество почвенных разновидностей; s – номер типа севооборота; S_0 – множество типов севооборотов; x_{si} – размер севооборота типа s на почвенной разновидности вида i ; $x_{ik\tilde{k}}$ – площадь сельскохозяйственного угодья вида k , трансформируемого способом $\tilde{k}$, расположенная на почвенной разновидности вида i ; P_i – наличие почвенной разновидности вида i ; d_{jsi} – доля сельскохозяйственной культуры вида j в севообороте типа s , расположенного на почвенной разновидности вида i [4; 6, с.31–32].

Следует отметить, что оптимальная структура посевов, типы и виды севооборотов должны быть согласованы с проводимыми весной, противоэрозийными мероприятиями и особенностями территории сельскохозяйственного предприятия. Для обоснования

мероприятий по обеспечению защиты почв от водной эрозии на всем водосборе вводится ограничение –

$$\tilde{S}_i \leq \sum_{m \in M_0} s_{im} x_m \leq S_i, i = 3,$$

где m – номер вида противоэрозионного мероприятия; M_0 – множество видов противоэрозионных мероприятий; $i=3$ – номер вида стока; x_m – площадь, на которой проводится противоэрозионное мероприятие вида m ; s_{im} – водозадерживающая способность стока вида i противоэрозионного мероприятия вида m в расчете на единицу площади; $\tilde{S}_i$ – объем стока вида i , вызывающего эрозию почв; S_i – общий объем стока вида i .

Данное ограничение предполагает, что водозадерживающая способность комплекса противоэрозионных мероприятий должна обеспечивать защиту почв от эрозии путем снижения объема эрозионно-опасного стока до допустимых пределов. Также в процессе решения экономико-математической задачи, обосновываются площади, на которых проводятся противоэрозионные мероприятия, что обеспечивается включением ограничения –

$$\sum_{i \in I_0} \sum_{j \in J_6} a_{ijm} x_j = x_m, m \in M_1,$$

где M_1 – множество видов агротехнических противоэрозионных мероприятий, $M_1 \subset M_0$; J_6 – множество отраслей растениеводства, образующих один агрофон, $J_6 \subset J_1$; a_{ijm} – расход земельного угодья вида i на единицу площади отрасли растениеводства вида j , на которой проводится противоэрозионное мероприятие вида m .

Возможности проведения отдельных мероприятий учитываются исходя из особенностей противоэрозионной агротехники и конкретных максимальных площадей сельскохозяйственных культур –

$$x_m \leq S_m, m \in M_0,$$

где S_m – площадь, на которой проводится противоэрозионное мероприятие вида m [7, с. 273–277].

Для укрепления материально-технической базы сельскохозяйственного предприятия необходимо в экономико-математическую модель ввести ограничение по формированию основных производственных фондов –

$$\sum_{j^0 \in J_4} q_{ijj^0} x_j \leq Q_{ij} + \frac{1}{2} l r_i x_{ij} + \gamma_i \bar{x}_{ij}, i \in I_4, j \in J_3.$$

Здесь j^0 и J_4 – соответственно номер и множество отраслей однородной группы; I_4 – множество элементов основных производственных фондов; q_{ijj^0} – стоимость (ресурс i) ОПФ на единицу отрасли j однородной группы j^0 ; r_i – коэффициент стоимости (ресурса i) от освоения единицы прибыли на создание ОПФ; γ_i – коэффициент стоимости (ресурса i) от освоения единицы кредита на создание ОПФ; l – число лет прогнозного периода; Q_{ij} – стоимость (ресурс i) переходящих ОПФ отрасли j на последний год прогнозного периода.

Наиболее предпочтительной целевой функцией в условиях рыночных отношений выступает прибыль сельскохозяйственного предприятия:

$$F_{\max} = \sum_{j \in J_1} p_j x_j + \sum_{j \in J_2} \tilde{p}_j x_j - \sum_{j \in J_1} \sum_{h \in H_4} d_{hj} x_j c_h - \sum_{h \in H_1} x_h c_h - \\ - \sum_{h \in H_2} \tilde{x}_h c_h - \sum_{i \in I_4} c_i x_i,$$

где j – номер сельскохозяйственных культур и отраслей; J_0 – множество сельскохозяйственных культур и отраслей; J_1 – множество отраслей растениеводства, $J_1 \in J_0$; J_2 – множество отраслей животноводства, $J_2 \in J_0$; i – номер ресурса; J_4 – множество видов привлеченного труда; h – номер вида корма; H_0 – множество видов кормов; H_1 – множество покупных кормов, $H_1 \in H_0$; H_2 – множество кормов животного происхождения, покупных кормов, $H_2 \in H_0$; H_4 – множество собственных основных кормов, $H_4 \in H_0$; x_j – размер отрасли вида j ; x_h – количество покупных кормов вида h ; $\tilde{x}_h$ – количество кормов животного происхождения и покупных вида h ; x_i – количество привлеченного труда вида i ; d_{hj} – выход корма вида h от единицы отрасли (растениеводства) вида j ; p_j – прибыль в расчете на единицу отрасли растениеводства вида j ; $\tilde{p}_j$ – прибыль без учета стоимости кормов на единицу отрасли животноводства вида j ; c_h – материально-денежные затраты (цена) в расчете на единицу корма вида h ; c_i – дополнительные материально-денежные затраты на единицу привлеченного труда вида i .

Апробация данной экономико-математической модели проведена на информации СПК «Федорский» Столинского района. Данное предприятие специализируется на производстве мяса и молока. В структуре товарной продукции животноводческая продукция занимает 98,3 %, в том числе КРС – 55,1 %, молоко – 43,2 %, растениеводческая продукция – 1,3 %.

Общая земельная площадь СПК «Федорский» составляет 12206 га, из них осушенные земли – 8899 га. Сельскохозяйственные угодья занимают 10099 га, в том числе пашня – 6347 га. Балл: сельскохозяйственных угодий – 34,0, пашни – 34,7.

В 2021 году урожайность зерновых культур достигла 45,8 ц/га.

В хозяйстве имеется 4 молочно-товарные фермы, 3 фермы и комплекс по выращиванию и откорму молодняка КРС. На 1 января 2022 г. поголовье КРС составило 20630 гол., в т.ч. коров – 2590 гол. Имеющееся поголовье скота в хозяйстве обеспечивается собственными травянистыми кормами согласно зоотехническим нормам кормления. Проведенный анализ показал, что корма заготавливаются строго в нормативные сроки. Для этого в хозяйстве имеется современная высокопроизводительная кормозаготовительная техника, позволяющая выполнять сельскохозяйственные работы в оптимальные сроки. В расчете на 1 усл. голову скота в 2021 г. заготовлено 39,6 ц к.ед., в т. ч. травянистых кормов – 26,6 ц к.ед. Соблюдение технологических регламентов позволило хозяйству в 2021 г. довести продуктивность коров и КРС соответственно до 72,77 ц и 856 гр. Реализовано 5988 т скота, 17936 т молока. Причем 93,2 % молока реализуется сортом экстра.

Среднесписочная численность работников за 2021 г. – 348 чел. Среднемесячная заработная плата одного работника составила 1195 руб.

За 2021 г. реализовано продукции на сумму 33795 тыс. руб. Вышеизложенное позволило СПК «Федорский» получить прибыль от реализации продукции 4912 тыс. руб. Рентабельность реализованной продукции – 17,0 %, рентабельность продаж – 14,5 %.

Детальный анализ работы СПК «Федорский» позволил обосновать исходную информацию для экономико-математической задачи. В процессе решения экономико-математической задачи оптимизирована структура посевных площадей сельскохозяйственных культур. Посевные площади, занятые под зерновыми культурами, рекомендуется увеличить на 4,2 % и довести их удельный вес до 44,3 % в структуре посевов,

что позволит более полно обеспечить животноводство собственными концентрированными кормами. Рост посевов зерновых культур произойдет за счет увеличения площади занятой под озимыми зерновыми – на 6,1 %. Рекомендуется увеличить посевы кукурузы на зерно на 11,1 %. Планируется сократить посевы однолетних и многолетних трав за счет более эффективного их использования и посевов озимой ржи на зеленый корм и пожнивных культур соответственно на площади 416 га и 562 га.

Для защиты почв от эрозии необходимо на 287 га зяби проводить вспашку с почвоуглублением, на 3118 га многолетних трав и озимых зерновых – щелевание. На всех склонах крутизной более 2° предусматриваются посев поперек направления движения стекающей воды и регулирование снегозадержания. Агротехнические противоэрозионные мероприятия дополняются строительством 260 пог. м водозадерживающих валов. В весенний период комплекс проводимых мероприятий позволит задержать объем стока, равный 974 тыс. м³.

Урожайность сельскохозяйственных культур возрастет в результате внесения доз внесения удобрений в расчете на 1 га посевной площади: органических – до 22,5 т (в 2021 г. – 22,0 т), минеральных – до 230 кг д.в. (в 2021 г. – 153 кг д.в.). Рекомендуется произвести известкование 196 га кислых почв с внесением извести 7,0 т на 1 га (в 2021 г. – 129,9 га с внесением 6,2 т/га).

С целью обеспечения качественного проведения посева, ухода за посевами, уборки сельскохозяйственных культур в оптимальные агротехнические сроки рекомендуется приобрести кормоуборочный комбайн Ягуар, погрузчик Амкодор и 4 автомобиля МАЗ. А также активно применять системы параллельного вождения с GPS-курсоуказателями CenterLine 230, что обеспечит: снижение возможных потерь урожая, предупреждение о препятствиях, предотвращение расходов на ремонт сельхозтехники, снижение потерь удобрений за счет сокращения взаимного перекрытия рядов при внесении удобрений под сельскохозяйственные культуры, снижение стоимости горюче-смазочных материалов на технологические цели, использованные для выращивания культур в организации на 7,1 %.

Оптимизация структуры посевных площадей сельскохозяйственных культур позволит обеспечить животных необходимыми кормами при увеличении поголовья коров молочного направления на 0,6 % и стабилизации поголовья молодняка крупного рогатого скота. Следует подчеркнуть, что предлагаемая структура посевных площадей сельскохозяйственных культур и рекомендуемое поголовье животных позволяют поддерживать бездефицитный баланс гумуса в почве.

При решении задачи были оптимизированы рационы кормления животных. Предлагаемые рационы позволят увеличить продуктивность коров до 73,5 ц, молодняка крупного рогатого скота – до 945 г. и обеспечат расход кормов на 1 ц: молока – 0,84 ц к.ед., (ниже фактического уровня на 2,3%); привеса КРС – 7,0 ц к.ед., (ниже фактического уровня на 1,27 ц к.ед.). Следует отметить, что планируется увеличить жирность молока и довести ее до 3,9 %.

Оптимизация структуры посевных площадей, рост урожайности сельскохозяйственных культур и продуктивности животных, оптимизация рационов кормления животных, позволят СПК «Федорский» увеличить объемы производства, а, следовательно, и объемы сбыта продукции. Специализация хозяйства не изменится – производство мяса и молока с производством зерна и кормов для животноводства. Предлагаемые мероприятия позволят сельскохозяйственной организации увеличить уровень производства продукции (табл. 1). Уровень производства валовой продукции возрастет на 3,3 %, а производительность труда увеличится на 5,1 %.

IV Международный конкурс студенческих научно-исследовательских работ по экономике

Финансовые показатели деятельности организации подтверждают целесообразность внедрения разработанной программы развития предприятия (табл. 2).

Таблица 1. Уровень и эффективность сельскохозяйственного производства

Показатели	Фактическое значение	Расчетное значение	Расчетное значение в % к фактическому
Произведено на 100 га с/х угодий, ц:			
– молока	1866,3	1890,2	101,3
– мяса КРС	592,9	615,4	103,8
Произведено на 100 га пашни, ц.:			
– зерна	2718,8	2854,3	105,0
Произведено валовой продукции в сопоставимых ценах:			
– на 1 чел-ч., тыс. руб.	116,1	122,0	105,1
– на 100 га с/х угодий, тыс. руб.	390,2	403,2	103,3

Источник: собственная разработка автора

Таблица 2. Финансовые результаты СПК «Федорский»

Показатели	Фактическое значение	Расчетное значение	Расчетное значение в % к фактическому
Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	33795	38783	114,8
Материально-денежные затраты, тыс. руб.	28883	32795	113,5
Прибыль от реализации продукции, тыс. руб.	4912	5988	121,9
Уровень рентабельности, %	17,0	18,3	1,3 п.п.
Уровень рентабельности продаж, %	14,5	15,4	0,9 п.п.

Источник: собственная разработка автора

Оптимизация структуры посевных площадей организации, рациональное использование земельных, трудовых ресурсов, кормов, оптимизация рационов кормления коров, рост продуктивности животных и урожайности сельскохозяйственных культур, внедрение элементов точного земледелия, обоснование объемов реализации продукции, оптимизация переменных затрат позволят сельскохозяйственной организации повысить конкурентоспособность продукции и увеличить прибыль до 5988 тыс. руб. Уровень рентабельности составит 18,3 %, что выше фактического уровня на 0,9 п.п.

Таким образом, аргументировано обосновать выбор того или иного управленческие решения можно на базе планирования перспективной программы развития сельскохозяйственной организации, основанной на решении оптимизационной экономико-математической модели, позволяющей: выявить резервы сельскохозяйственного производства на основе рационального использования имеющихся ресурсов, перехода к высокотехнологичному и ресурсосберегающему производству, внедрения информационных технологий в АПК (основанных на прогрессивных технологических решениях: автоматизации, роботизации, геопозиционировании, на искусственном интеллекте и «больших данных»); разработать мероприятия, обеспечивающие получение нормативно чистой сельскохозяйственной продукции, поддержание плодородия почв, рациональное сочетание элементов противоэрозионного комплекса (позволяющего защитить почвы от воздействия водной эрозии) и увеличение экономической эффективности производства, получение конкурентоспособной продукции. Решая экономико-математическую задачу в многовариантной постановке, можно обосновать гибкие, неординарные производственные ситуации и способы действия

сельскохозяйственного предприятия в конкретных экономических условиях, что позволит быстро и правильно оценить реальную хозяйственную ситуацию, найти наилучший выход, сделать упор на нестандартное управленческое решение.

Литература.

1. Шафранская, И.В. Системный анализ и моделирование программы развития аграрных организаций / И. В. Шафранская, О. М. Недюхина, И. Н. Шафранский. – Горки : Белорус. гос. с.-х. акад., 2016. – 290 с.
2. Маркетинг, підприємництво і торгівля: сучасний стан, напрямки розвитку : колективна монографія / Відповідальний редактор: Мардар М. Р. // ОНАХТ. – Роздільна: Вид-во «Лерадрук», 2020. – 757 с.
3. Применение математических методов в управлении АПК Беларуси и России : монография / Светлов Н. М., Буць В. И., Карачевская Е. В. и др. Под науч. редакцией Н. М. Светлова, В. И. Буць. – М.: ЦЭМИ РАН, 2020. – 177 с.
4. Шафранская, И. В. Моделирование в маркетинговых исследованиях: практикум / И. В. Шафранская. – Горки : БГСХА, 2020. – 197 с.
5. Головков, В.А. Состояние и направления развития сельскохозяйственных организаций в условиях радиоактивного загрязнения / В. А. Головков, И. В. Шафранская // 30 лет после чернойбыльской катастрофы. Роль Союзного государства в преодолении ее последствий: материалы научно-практической конференции / БГСХА; редкол.: П. А. Саскевич (гл. ред.) [и др.]. – Горки, 2016. – С. 268-273.
6. Анализ работы и обоснование перспективной программы развития сельскохозяйственных организаций на основе эконометрических и оптимизационных моделей: рекомендации / И. В. Шафранская [и др.]. – Горки: БГСХА, 2016. – 101 с.
7. Колеснев, В.И. Экономико-математические методы и моделирование в землеустройстве. Практикум: учеб. пособие; 2-е изд., перераб. / В.И. Колеснев, И.В. Шафранская. – Минск: ИВЦ Минфина, 2012. – 392 с.

УДК 339.56

**АНАЛИЗ ОБЪЕМОВ ИМПОРТА И ЭКСПОРТА РЕСПУБЛИКИ МОЛДОВА
СО СТРАНАМИ ЕС**

Патраман Ирина,

Комур Анна, магистрантки Комратского
государственного университета

anna.komur.99@mail.ru

irinapatraman@gmail.com

Научный руководитель - Левитская А.

П., д.э.н., проф. Комратский
государственный университет

alla.levitskaia@gmail.com

Постоянно снижающаяся численность населения и снижение уровня жизни влияет на ухудшение внутренних экономических процессов, которые не могут быть базой экономического роста. Основным источником роста экономики Республики Молдова является наращивание производства, ориентированного на экспорт. В этом отношении принятие соглашения об «Углублённой и всеобъемлющей зоне свободной торговли», (англ.

Deep and Comprehensive Free Trade Areas, DCFTA) открывает доступ Грузии, Молдове и Украине к внутреннему рынку ЕС в отдельных секторах [2]. Соглашение о свободной торговле между Республикой Молдова и Европейским Союзом направлено на преференциальные торговые отношения, основанные на взаимовыгодных условиях, предоставляя каждой из этих сторон лучший доступ к рынку.

Цель данной статьи – проанализировать объемы импорта и экспорта Республики Молдова со странами Европейского Союза. В процессе исследования применялись общие методы исследования: анализ рядов динамики; методы анализа отчетности, сравнение и другие. При написании были использованы следующие методы исследования: сравнительный, аналитический, а также комплексный подход.

С точки зрения стратегической подготовки экономики Республики Молдова к качественной и успешной реализации Соглашения о свободной торговле с Европейским Союзом необходимо оценить конкурентоспособность отечественных компаний. Это означает не только повышение эффективности и имиджа компании, но и активный поиск партнеров за рубежом и расширение экспорта. В настоящее время в экономике Молдовы ведущую роль играет частный сектор, который охватывает производство алкогольных напитков, промышленность, сельскохозяйственное производство, строительство, торговлю и сферу обслуживания.

Экономику Молдовы формируют: сектор услуг – 31,9 процентов, торговля – 19,1 процента, промышленность – 17,4 процента, сельское хозяйство – 11,8 процента, транспорт – 10,7 процента, строительство – 9,1 процента. Ведущими отраслями промышленности Молдовы являются производство электрооборудования и запасных частей, текстильная и химическая промышленность [1].

Евросоюз стал ведущим торговым партнером Молдовы с 2003 г., и объемы экспорта молдавских компаний на рынок ЕС неуклонно растут. Общая стоимость экспортных поставок в ЕС в 2021 г. превысила \$1,9 млрд, увеличившись на 17%, в сравнении с 2020 г. Подчеркивается, что в целом на промышленные товары приходится самая большая часть экспорта Молдовы в Евросоюз - 66% общей стоимости товаров, отправляемых в страны ЕС [2]. Основу экспорта в промышленной продукции составляют компоненты для автопромышленности.

Доля сельхозпродукции в общем объеме молдавского экспорта в ЕС достигает 34%, при этом в рейтинге экспорта лидируют масличные семена и плоды - \$154,7 млн. Евросоюз - ведущий торговый партнер Молдовы. По данным Национального бюро статистики, 61% общей стоимости экспортных поставок приходится на страны ЕС [2]. Основные торговые партнеры по экспорту товаров в Европейский Союз – это Румыния, Италия, Германия, Польша и Франция.

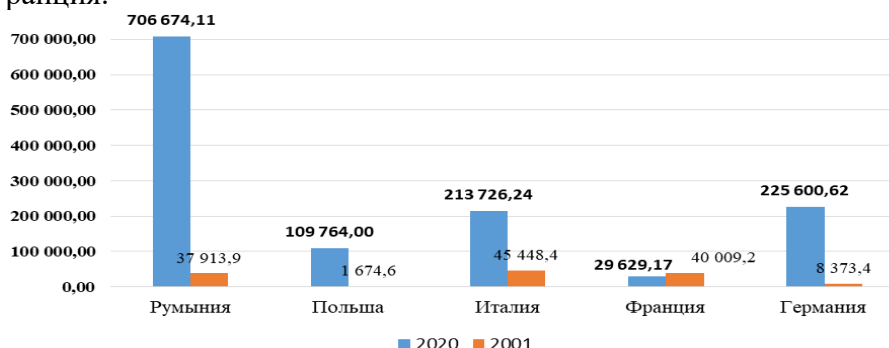


Рис. 1. Объем экспорта РМ в основные страны-партнеры в 2001 и в 2020 году (тыс. долларов)

Источник: Внешняя торговля. [URL:https://statistica.gov.md](https://statistica.gov.md)

IV Международный конкурс студенческих научно-исследовательских работ по экономике

По данным графика мы видим значительный рост объемов экспорта Республики Молдова в страны-партнеры ЕС. Можем отметить наибольший рост объемов экспорта в Румынию, более чем в 665 млн. долларов США. Объемы экспорта в Италию и в Германию приблизительно одинаковы в 2020 году, хотя в 2001 году они значительно отличались. Кроме того, рассмотрим основные группы товаров, экспортируемых из Республики Молдова в страны-партнеры Европейского Союза.

Таблица 1.

Основные группы товаров, экспортируемых РМ в страны-партнеры ЕС (тыс. дол.)

	2010	2015	2020
Живые животные	178,8	8 711,8	7 299,97
Продукты растительного происхождения	127 935,5	309 388,5	293 214,51
Химическая продукция (фармацевтическая продукция)	2 296,9	3 322,3	4 774,00
Текстильные материалы и изделия (хлопок, одежда)	209 426,4	219 712,1	201 039,15
Недрагоценные металлы и изделия из них (черные металлы)	27 965,9	23 058,1	33 141,22
Машины, оборудования и механизмы	120 741,7	246 789,2	482 674,58
Разные промышленные товары (мебель)	33 733,1	94 839,6	153 288,34

Объем молдавского импорта вдвое превышает объемы экспорта, при этом половина от общего объема импорта в Молдову приходится на страны ЕС, а четверть – на страны СНГ. Импорт товаров из стран ЕС составил: в 2001 г. – 431 438, 8 тыс. долларов, в 2020 г. – 2 470 745, 1 тыс. долларов. Крупнейшие торговые партнёры по импорту товаров в Молдову: Румыния, Германия, Италия, Польша, Франция. Согласно приведенным данным, мы можем отметить значительный рост объема импорта из стран Европейского Союза в Республику Молдова. Наибольший удельный вес принадлежит Румынии, наблюдается резкое увеличение на 538 488,9 тыс. долларов.

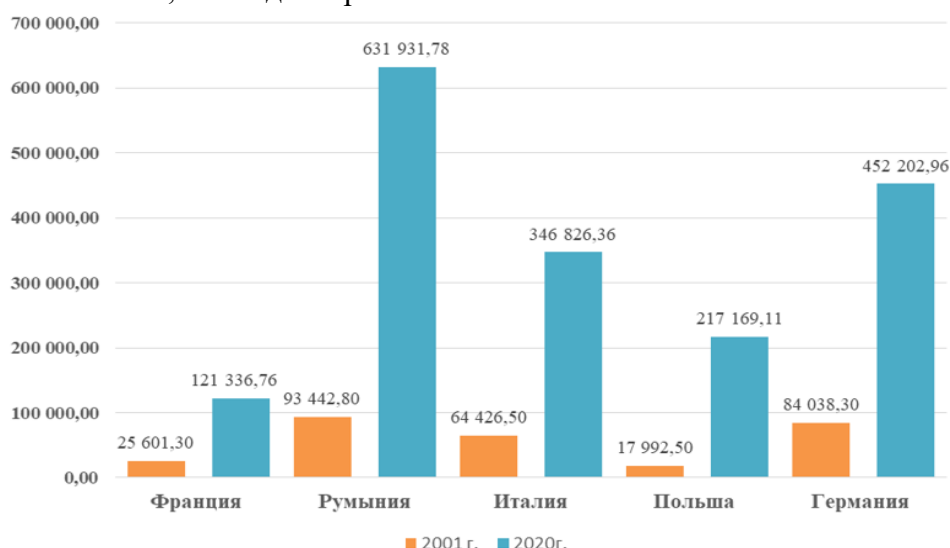


Рис. 2. Объем импорта из основных стран-партнеров ЕС в РМ в 2001 и 2020 году (тыс. долларов).

Источник: Внешняя торговля. URL:<https://statistica.gov.md>

IV Международный конкурс студенческих научно-исследовательских работ по экономике

Также необходимо отметить существенный рост импорта из Германии и Италии – более чем в 5 раз. Далее, рассмотрим основные группы товаров, импортируемых из стран ЕС в Республику Молдова в период 2001-2020 гг.

**Таблица 2. Основные группы товаров, импортируемых из ЕС в РМ
(тыс. долларов)**

	2001	2007	2010	2015	2020
Живые животные	10 027,1	18 128,1	35 663,0	50 520,9	88 486,97
Продукты растительного происхождения	13 874,9	49 059,5	72 257,6	61 469,3	121 050,03
Химическая продукция (фармацевтическая продукция)	43 510,3	177 471,1	233 940,6	293 710,7	372 217,61
Текстильные материалы и изделия (шерсть, хим. волокна)	71 815,7	157 224,1	148 414,0	135 250,9	134 138,24
Недрагоценные металлы и изделия из них (черные металлы)	19 288,7	146 579,4	90 780,3	129 445,11	143 185,17
Машины, оборудования и механизмы (оборудование, котлы)	71 482,2	304 292,7	299 982,8	341 807,8	468 721,62
Разные промышленные товары (мебель, готовые изделия)	8 737,7	56 932,5	52 869,9	57 785,6	60 611,0

Источник: Внешняя торговля. URL:<https://statistica.gov.md>

Заключение. Исходя из представленных данных, можно утверждать, что удельный вес импортируемых из ЕС товаров постоянно растет. Наибольшая доля принадлежит промышленным товарам, а именно – машины, оборудование и котлы. Также стоит отметить постоянный рост объема импорта химической продукции (в особенности – фармацевтической), в 2020 г. показатели достигли 372 217,61 тыс. долларов. Хотелось бы также отметить группу текстильных товаров: в 2007 г. показатели составили 157 224,1 тыс. долларов, а в 2020 г. – 134 138,24 тыс. долларов. Данные изменения свидетельствуют об отрицательной динамике объемов импорта представленной группы товаров.

В заключении отметим, что Республики Молдова является небольшим государством, и для нее характерна весьма высокая зависимость от внешней торговли, которая на протяжении многих лет постоянно растет. Анализ показателей объемов импорта и экспорта Молдовы со странами Европейского Союза позволил сделать следующие выводы: объемы экспорта и импорта Молдовы, выраженные в долларах США, на протяжении всего периода постоянно увеличивались. Подобная динамика подтверждает факт того, что внешняя торговля Республики Молдова развивается в положительном ключе.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Характеристика рынка и внешней торговли Молдовы. URL: <https://moldova.mfa.gov.by/ru/exportby/rinok/>
2. Углубленная и всеобъемлющая зона свободной торговли (DCFTA). URL: <https://econutag.md/>
3. Какие товары Молдова экспортирует в ЕС. URL: <https://mybusiness.md>
4. Экономическая статистика. Внешняя торговля. URL: <https://statistica.gov.md/ru/vnesnyaya-torgovlya-60.html>

УДК 339.92

ГЛОБАЛЬНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Порческо-Гозун Даниил,
студент Комратского
государственного университета
Научный руководитель – **Дудогло Т.Д.,**
д.э.н., конференциар-университар
Комратский государственный
университет dudoglo_tatiana@mail.ru

Современное человечество в последнее время обращает внимание на ряд проблем, которые получили название глобальных по причине своей масштабности и важности для жизни людей. Глобальные экономические проблемы характеризуются общим планетарным характером. При их разрешении требуют громадных усилий всех стран, которые должны объединиться вместе для прогрессивного и тесного взаимодействия, используя экономические, политические и научно-технические возможности.

Глобальные экономические проблемы характеризуются противоречивостью и многообразием. В целом их объединяют в три основные группы. Первая группа включает в себя складывающиеся в мире взаимосвязи и взаимоотношения в системе хозяйствования. Сюда можно включить проблему взаимоотношений по вопросам мира и войны, разоружения, экономического развития. Во вторую группу включены экономические проблемы современного народа, связанные с болезнью и голодом. Третья группа включает отношения, которые складываются между обществом и природой. Здесь необходимо отметить проблемы, которые имеют отношение к охране окружающей среды, использованию природных ресурсов, заготовке и потреблению даров природы, развитию энергетического потенциала.

Рассмотрим наиболее важные из них, являющиеся самыми актуальными в современном мире. Основными глобальными проблемами экономического характера является:

- глобальная проблема экономической отсталости;
- проблемы бедности;
- проблемы с продовольствием;
- проблема пресной воды в мире.

Экономическая отсталость означает, что страна находится на более низкой стадии или ступеньке внутри стадии экономического развития по сравнению с другими, более развитыми странами. Проблема экономической отсталости существует очень давно. В наше время группа развитых стран численностью в три с лишним десятка существенно превышает по уровню развития остальные сто шестьдесят с лишним стран мира. Разрыв в уровнях экономического развития между странами и регионами мира будет существовать и в будущем. Если до сих пор в средних и крупных по размеру странах сохраняется (а, судя по всему, будет сохраняться и дальше) сильный разрыв в уровнях развития между областями, штатами, землями, то тем более он будет существовать между странами мира. Тем не менее большинство стран мира стремятся сократить или ликвидировать свое отставание, осуществляя модернизацию. Показатели уровня экономического развития демонстрируют развитость или отсталость страны. Отсталость экономических институтов ведет к невысокому уровню накопления капитала и низкому образовательному уровню. Другими последствиями экономической отсталости являются низкая международная

конкурентоспособность основной массы производимой в отсталых странах продукции, массовая бедность их населения, высокая рождаемость в сочетании с высокой смертностью, низкая социальная защита — отсутствие пенсий и доступного образования и медицины [1].

Бедность во всех странах определяется через категорию прожиточного минимума в стране. Если доход человека представляет собой величину, меньшую, чем прожиточный минимум в стране, это значит он относится к категории бедных людей. Проблема бедности существует во всех странах. Она возникает из-за пробелов экономики, включая неспособность правительства той или иной страны к обеспечению своих граждан. Существует два главных критерия проблемы бедности: международный и национальный. На национальном уровне речь идёт о людях, которые относятся к бедному классу [2, с.301-302].

Решение проблемы бедности заключается в экономическом росте страны. Также одной из причин бедности является не качественное образование. Как показывают данные официальной статистики, чем ниже уровень образования в стране, тем выше риск бедности. По данным Всемирного банка за 2014 г. самой бедной страной в мире является — Центральноафриканская Республика. В стране очень низкая продолжительность жизни — 51 год у женщин, 48 лет у мужчин. Главным источником развития экономики (более половины ВВП) является сельскохозяйственная отрасль. Одним из вариантов решением проблемы может быть международная государственная помощь людям, которые находятся за гранью бедности. Такой подход способен справиться с проблемой только при помощи других государств. И такой вариант только единоразовый, так как решит проблему только на определенное время, так как многие государства не смогут регулярно помогать гражданам других государств.

Продовольственная проблема — одна из самых важных экономических проблем человечества. С точки зрения известного российского специалиста Е. Ковалева, «Мировая продовольственная проблема имеет двойную природу: социально-экономическую, связанную со способом производства и распределением продуктов питания, который предопределяет дифференциацию их распределения и потребления, включая голод и недоедание, и глобальную, отображающую конечность природных ресурсов для производства продовольствия» [3].

Продовольственная проблема рассматривается в настоящее время как в узком значении — нехватка продовольствия через недостаточное развитие производительных сил в аграрном секторе экономики или отдельных его звеньев, через неблагоприятные погодные условия или социально-экономические события в отдельной стране или в регионе; так и в широком — комплекс экономико-технических, социально-демографических, политических проблем производства, распределения, обмена, потребления продуктов питания, нехватка которых приводит к недоеданию, голоду и эпидемиям, социально-политической нестабильности, революции, бунту и др .

Продовольственная проблема была всегда. На нашей планете ресурсы продовольствия распределены неравномерно, и продуктов питания недостаточно для всех регионов планеты. Какие-то страны страдают от голода, другие страны, наоборот, вынуждены бороться с излишками пищевых продуктов. Существует много факторов которые напрямую влияют на проблему с продовольствием. К ним относятся следующие:

- рост населения Земли стремительно растёт;
- влияние экономики развивающихся государств;
- политическая обстановка в мире;
- повсеместная индустриализация.

Это не полный список причин, которые оказывают влияние на вопрос, касающийся продовольственной проблемы человечества. Продовольственная проблема на нашей планете не существует сама по себе. Эта проблема связана с другими проблемами: экономической, экологической, сырьевой и др. Наличие продовольствия является показателем жизнедеятельности человека, которое может сказываться на здоровье следующих поколений. Из-за этой проблемы среди основных проблем особое место занимает проблема продовольствия, т. к. напрямую связана с экономикой. Продовольственный кризис напрямую связан с экономическими проблемами. Даже у государств, которые развиваются не всегда получается обеспечивать необходимыми продуктами питания свой народ. Развивающихся стран очень богаты природными ресурсами, при этом сама экономика имеет огромные перспективы. Но проблема ограничения продовольствия все равно существует, которая требует оперативного решения для ее устранения. Проблема голода не актуальна в данный момент только для развитых стран, у которых удастся покрывать потребности своего народа. Для решения этой проблемы требуется участие других государств в развитии этой отрасли, которые включают вложения внутри страны и привлечение инвестиций. Уже сейчас многие учёные уже говорят, что мировой голод не избежать. А прирост населения идёт одновременно с истощением сельскохозяйственных земель, запасов и экологическая деградация идёт за нами в след. Предсказывается что потребность в продовольствии возрастет минимум в два раза в течение следующих пятидесяти лет. На Земле в данный момент уже свыше шести миллиардов людей. А к 2045 людей будет уже около 9 миллиардов. К 2065 на Земле будет уже свыше 12 миллиардов. Многие страны надеются на Зеленую революцию, которая может дать возможность внедрить новую технику в сельскохозяйственные отрасли, использовать высококачественные высокоурожайные культуры, лучшую обработку земель и др. [3].

Проблема пресной воды в мире. По данным ООН, почти половина населения мира страдает от нехватки воды. По оценкам экспертов, более 780 миллионов человек во всем мире не имеют доступа к чистой питьевой воде. А 1,7 млрд человек нуждаются в пресной воде. Ежегодно тысячи людей умирают из-за отсутствия чистой воды и антисанитарных условий в мире. Питьевая вода необходима для поддержания жизнедеятельности людей и содержания животных и поэтому имеет первостепенное значение для человечества. От дефицита питьевой воды страдает более 40% мирового населения. Проблема нехватки пресной питьевой воды с XX века рассматривается как глобальная проблема современности. Население планеты стремительно растёт и при этом возрастает потребность в чистой питьевой воде.

Не следует забывать, что пресная вода используется также для полива сельскохозяйственных культур. Орошаемые земли дают существенную прибавку в валовом сборе сельскохозяйственных культур, что в свою очередь позволяет решать продовольственную проблему страны. Кроме того, питьевая вода является важным компонентом при производстве промышленных продовольственных товаров.

В связи с огромным значением пресной воды для человечества, возникает проблема бережного отношения к ней и ее сохранения в чистом виде, т.е данная проблема тесно связана с проблемой загрязнения почвы и водных ресурсов.

Литература

1. Булатов А. Н. Глобальная проблема экономической отсталости, Мировое и национальное хозяйство, №2 (29), 2014

2. Фатихова, Л. Э. Экономические проблемы и пути их решения / Л. Э. Фатихова, С. А. Волосянков, Ф. А. Махмутов. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2018. — № 51 (237). — С. 301-302.
3. Ашаганов А. Ю., Таштамиров М. Р. Бедность — экономическая проблема России // Молодой ученый. — 2015. — № 19. — С. 353–356.

УДК658.5.011

ИНТЕГРИРОВАНИЕ ПРИНЦИПОВ ДЕМИНГА В ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПРОЦЕСС IT КОМПАНИИ РЕСПУБЛИКИ МОЛДОВА

Ранета Татьяна ASEM Кишинёв, РМ,
raneta.tatiana@ase.md
Дорогая Ирина, доктор
конференциар-университар ASEM
Кишинёв, РМ, dorogoia.irina.ion@ase.md

Производственный процесс в IT сфере представляет собой совокупность действий сотрудников (интеллектуальной в большей степени), в результате которых получается готовая продукция или услуга. Таким образом, для улучшения качества конечного продукта перед отделом менеджмента стоит задача как максимизировать эффективность и качество отдельно взятых производственных процессов, так и интегрировать комплекс мер по улучшению качества персонала.

Если рассматривать вторую часть вопроса, то данный пункт представляется как широкая и долгосрочная задача, что в свою очередь приводит к необходимости определить стратегию и план по её решению. Для её определения и формирования хорошим решением будет обратиться к программе совершенствования качества Деминга.

Программа совершенствования качества Деминга представляет собой совокупность пунктов, благодаря которым можно модернизировать предприятия таким образом, чтобы максимизировать качество персонала, технологий и производственных процессов, что, в свою очередь, положительно скажется на качестве конечного продукта. Данную программу следует проанализировать и интерпретировать таким образом, чтобы максимизировать её эффективность в условиях производственных процессов IT компании [1].

Первый пункт: сделать постоянной целью улучшение качества продукции и услуг.

Модернизация техник и технологий не должно представлять собой выделенный процесс, а быть интегрированным в остальные рабочие процессы:

- Устаревшие технологии не должны продолжать использоваться уже как только становятся признанными таковыми
- Технологическая база не должна представлять собой совокупность застоявшихся технологий даже если продолжают выполнять свою роль. Новые и более современные решения могут предоставлять разработчикам либо большую конфигурируемость, либо уменьшить конечное количество времени, необходимое для их использования при том же конечном качестве исполнения.
- Технологическая база не должна быть закрытой и не конфигурируемой, количество технологий и различных решений должно постоянно возрастать, а процесс разработки как побочную задачу должен ставить наращивание технологической базы.

- Миграция на новые технологии должна происходить повсеместно и постоянно, так как внедрение нового функционала поверх устаревших технологий негативно скачивается как на времени выполнения задачи, так и на качестве конечного продукта.

Второй пункт: принятие идей новой философии.

Сложившаяся система и стиль управления не могут быть абсолютно верными уже на следующий день после конечного формирования. IT сфера одна из наиболее скоро меняющихся и быстроразвивающихся сфер деятельности, поэтому устаревшие сложившиеся стили управления не могут являться основой деятельности на IT предприятии, а должны дорабатываться и меняться в зависимости от ситуации и потребностей компании и клиентов.

Третий пункт: устранить зависимость в постоянных инспекциях.

Устранение недостатков, проверка качества кода и продукта/услуги в целом должно осуществляться ещё до попадания в QA отдел. Другими словами, разработчики и менеджеры проекта не должны полагаться на результаты тестирования, а устранять большинство проблем ещё на стадии разработки. Хорошими практиками считаются:

- Написание тестов конкретной задачи
- Написание UI тестов всего приложения по конкретным flow.
- Code review лидерами команды, проекта и техническим лидером.
- Консультация по всем возникающим вопросам напрямую с клиентом
- Внедрение автоматического тестирования качества и целостности кода

Четвёртый пункт: прекратить практику заключения контрактов на основе низких цен.

Заключение контрактов на предоставление аутсорсинг/технических услуг или контрактов на предоставление ПО/техники должно осуществляться не по наименьшей стоимости, а на основе наибольшего конечного положительного эффекта.

Пятый пункт: постоянно улучшать систему.

Конечный IT продукт представляет собой совокупность систем и технологий модернизированных и интегрированных таким образом, чтобы выполнять определённый набор задач. Исходя из этого и опираясь на описанное в первом пункте, можно сделать вывод что постоянная доработка технологий и технологической базы есть ни что иное, как улучшение самой системы, что позволяет сократить траты (как денежные, так и временные), способствует улучшению качества конечного и мотивирует сотрудников обучаться новому.

Шестой пункт: обучать на рабочем месте.

IT сфера – одна из самых быстроразвивающихся отраслей экономики: этому способствуют интерес технологических гигантов, молодость отрасли как таковой, быстрая смена и совершенствование технологий. В связи с этим, для обеспечения конкурентоспособности компании, должны приниматься меры для постоянно совершенствования технологий и знаний о них среди персонала. Таким образом, чтобы компания представлялась наиболее выгодной для сотрудничества, она должна быть способна представить наиболее современный технологический набор (Cutting Edge Technologies). Однако в отличие от многих других отраслей, IT сектор требует не простого наличия технологий, а также совершенного владения ими среди разработчиков. В связи с этим, в IT компаниях практикуется постоянное обучение сотрудников на рабочем месте. Так, компания EBS Integrator предлагает современную программу обучения EBS Internship для обучения младших сотрудников с около-нулевыми знаниями сразу на практике, так и

выделяет время и бюджет на освоение новых технологий, поощряет внедрение современного функционала и расширения внутреннего инструментария.

Седьмой пункт: использование лидерских навыков.

Во многих IT компаниях среднего размера, например EBS Integrator, применяется матричная структура управления. Таким образом формируются узконаправленные команды с внутренним лидером, которые, в свою очередь, делятся по проектам, каждый из которых курирует project manager. Такая структура обеспечивает превосходную гибкость и быструю реконфигурируемость по необходимости. Однако, в свою очередь, это обязывает использовать лидерские качества и навыки по максимуму, обеспечивая бесперебойную работу команды как единого целого.

Восьмой пункт: искоренить страх.

Как уже было сказано выше, IT сфера – одна из самых быстроразвивающихся отраслей экономики, что, как следствие, приводит к постоянным изменениям в работе. Не является секретом то, что любые изменения в привычном ходе рабочего процесса окликаются стрессом в сотрудниках, которые привыкли адаптировались к привычным инструментам и технологиями. EBS Integrator не только предоставляет все возможности для внедрения новых технологий, но и также позволяет командам, в процессе ежедневных встреч (meetings) обсуждать их, делиться впечатлениями, просить советов и помощи среди других разработчиков, что помогает преодолеть страх перемен и «страх перед неизвестным».

Девятый пункт: устранить барьеры между отделами и группами персонала.

Разработка ПО, особенно коммерческого, является сложной системой, объединяющей не только совокупность производственных процессах, но и соединяющей сложный комплекс взаимодействий между командами. К примеру, в компании EBS Integrator для создания комплексного интернет-магазина будут задействованы команды Android, iOS, Frontend разработчиков, 1 или 2 команды Backend разработчиков, менеджер проектов, команда бизнес-аналитики. Для обеспечения качества процесса разработки компания должна организовать бесшовный и без барьерный ход рабочего процесса.

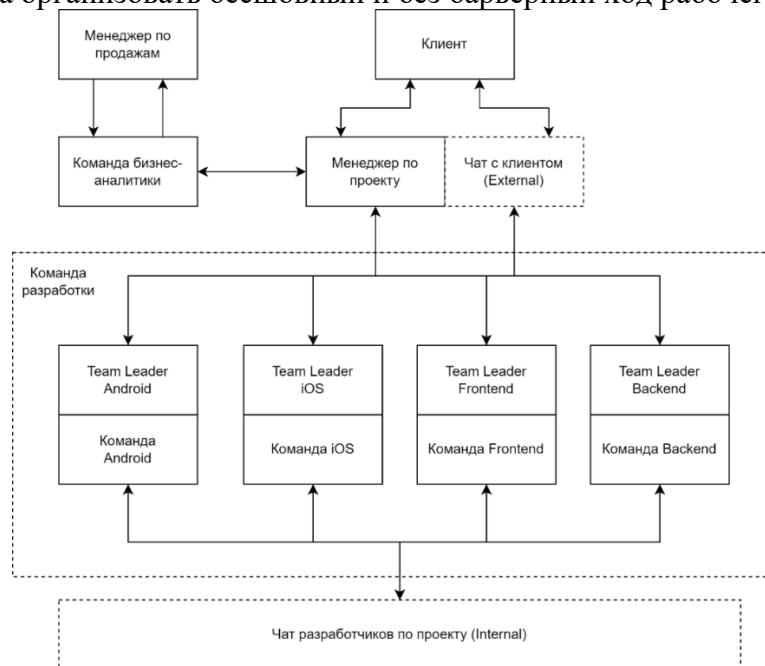


Рис.1. Организация производственного процесса на уровне команд. Сделано на основе исследований автора.

Процесс разработки организован таким образом, чтобы минимизировать задержку в принятии решений и уменьшить лишние взаимодействия. С клиентов общается либо менеджер проекта напрямую, либо лидеры команд через внешний чат. Вопросы не дублируются (так как чат один) и решения видны сразу всем другим лидерам команд. Вопросы бизнеса решаются через менеджера проекта (разработчикам не особо необходимо в них участвовать). Вопросы технического плана (например сообщение об ошибках API, вопросах по Business Requirements Document, дизайну и так далее) решаются во внутреннем чате. Если ответ не был найден, вопрос перенаправляется либо менеджеру проекта, либо задаётся клиенту через чат. Менеджер по проектам также напрямую отчитывается о текущем состоянии проекта и отвечает на вопросы клиента, однако раз в определённое количество времени (зависит от желания клиента, это может быть 1 раз в день, а может 1 раз в Sprint – 2 недели) проводятся встречи разработчиков и клиента, где решаются возникшие вопросы и утверждаются дальнейшие действия.

Десятый пункт: избегать пустых лозунгов.

Лозунги – отличный способ эмоционально суммировать текущее направление работы. Однако любой лозунг не способен заменить реальные действия. «Хлеба народу» лишь высказывание без действия, пока реальный хлеб не будет дан людям. Так и на предприятиях: помимо лозунгов необходимо начинать выполнять сказанное в них, одними словами качество продукции и производственного процесса не улучшить.

Одиннадцатый пункт: устранили произвольно установленные задания и количественные нормы.

Любая поставленная цель должна быть здраво достижима, то есть исключена вероятность поляризации сложности: задача не должна быть как слишком простой, чтобы бюджет проекта не раздувался, так и слишком сложной, в таком случае команда может ценой качества и стабильности системы найти хоть какое-то решение, лишь бы оно работало, не задумываясь о его последующей поддержке и user experience конечного продукта.

Двенадцатый пункт: дать возможность гордиться принадлежностью к компании.

Бренд компании должен представлять собой нечто стоящее, то, что будет ассоциироваться с словами «качество», «прогресс». Бренд должен давать возможность работникам гордиться принадлежностью к нему. Таким образом чувство гордости помогает создавать позитивную картину в медиа обществе и устранить ментальные барьеры у работников, ведь крайне неприятной ситуацией является стыд за своё рабочее место и за предприятие, на котором работаешь. Компания EBS Integrator всячески популяризирует собственные разработки и технологии в медиа-пространстве путём посещения конференций и создания публичных репозиторий, создаёт здоровую рабочую среду и предоставляет различные льготы для личностного развития своих сотрудников.

Тринадцатый пункт: поощрять образование и самосовершенствование.

Позиция сотрудника должна определяться не его общим стажем работы или выслугами, а его уровнем знаний и способностями. Предприятие EBS Integrator поощряет самообразование и самосовершенствование путём предоставления доступа к обширному количеству курсов (как внутренних, так и внешних), а также не оставляет без внимания профессиональные услуги на любом уровне, подталкивая к изучению нового и давая все возможности для того, чтобы другие могли также обратить внимание на его заслуги.

Четырнадцатый пункт: вовлечь каждого в работу по преобразованию компании.

Преобразование компании это сложный и время затратный процесс. Повышение качества и производительности должно представлять собой совместную работу каждого работника компании. EBS Integrator способствует этому процессу тем, что поощряет и выделяет средства на внедрение разработанных внутри и во вне технологий для того, чтобы адаптировать их под собственные нужды. Таким образом любой сотрудник от мала до велика может предложить идею или технологию, и она будет рассмотрена и обсуждена [2], [3].

Таким образом можно сделать вывод, что принципы Деминга не устарели даже спустя более 150 лет и также эффективно применяются даже к самым современным отраслям экономики, например, IT. Предприятия, руководствующиеся ими или использующие схожие принципы, для примера – EBS Integrator, эффективно повышают качество продуктов и услуг и становятся значительно более конкурентоспособными, что особенно важно для IT сектора, ведь его рынок представлен не отдельно взятым регионом, а целым миром [4].

Библиография

1. 14 принципов Деминга – Принципы Управления Качеством.
2. Ссылка: <https://hr-portal.ru/article/14-principov-deminga-principy-upravleniya-kachestvom>. (Открыт и использован 01.11.2022)
3. "Организация как система. Принципы построения устойчивого бизнеса Эдвардса Деминга", Нив Генри. (Открыт и использован 01.11.2022)
4. Новая экономика Деминг, Уильям Эдвардс. (Открыт и использован 30.10.2022)
5. Принципы управления качеством Э. Деминга. Ссылка: <https://www.grandars.ru/college/biznes/principy-deminga.html>. (Открыт и использован 01.11.2022)

УДК658.5.011

СПЕЦИФИКА РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА В IT КОМПАНИЯХ РЕСПУБЛИКИ МОЛДОВА

Ранета Татьяна ASEM Кишинёв, РМ,
raneta.tatiana@ase.md
Дорогая Ирина, доктор
конференциар-университар ASEM
Кишинёв, РМ, irina.dorogaia@mail.ru

IT отрасль в РМ представляет собой совокупность предприятий разного калибра, как зарубежных (филиалы международных компаний и корпораций), так и отечественные предприятия. Как и любое предприятие из иной отрасли, IT компании постоянно подвержены различным рискам, влияющими на их деятельность.

Анализируя риски IT компаний, можно выявить некоторую совокупность закономерностей, которые позволяют классифицировать их. В основном, любой риск, который оказывает влияние на предприятие, можно классифицировать следующим образом:

По источнику:

1. Внутренние риски (риски, возникающие внутри предприятия, в команде разработчиков и среди иного персонала)

2. Внешние риски (риски, которые зависят от внешних параметров и чаще всего возникают во вне, например на стороне заказчика)

По степени влияния:

1. Высокая степень влияния (риск, который может нанести серьёзный урон проекту или предприятию в целом)
2. Средняя степень влияния (риск, который может замедлить создание продукта, увеличить конечные затраты на реализацию того или иного функционала и которые может создавать другие непредвиденные препятствия)
3. Низкая степень влияния (риск, который чаще следует просто брать во внимание, и для уменьшения, которого необходимо небольшое количество действий) [1][2][3].

Перед тем, как перейти к частному, необходимо проанализировать риски в IT компаниях в общем, в независимости от места деятельности и размеров компании. Таким образом, можно выявить наиболее частые риски на подобных предприятиях.

Внутренние:

1. Высокий приоритет
 - 1.1. Нарушение целостности информации на локальных серверах, полная или частичная потеря данных
 - 1.2. Изменение состава команды (как работающей на каком-то определённом проекте, так и в целом какого-то отдела)
 - 1.3. Внутреннее мошенничество
 - 1.4. Неправильный менеджмент человеческих ресурсов
 - 1.5. Отсутствие взаимопонимания между отделами
2. Средний приоритет
 - 2.1. Ошибки во время рабочих процессов (человеческий фактор в более широком смысле)
 - 2.2. Простой человеческих ресурсов
 - 2.3. Чрезмерная нагрузка на персонал на определённых этапах
 - 2.4. Нечёткое отображение промежуточных и конечных результатах во время планирования
3. Низкий приоритет
 - 3.1. Сбой техники (локальных машин)
 - 3.2. Падение локальных серверов
 - 3.3. Недоступность части персонала

Внешние риски:

1. Высокий приоритет
 - 1.1. Незаинтересованность потенциальных клиентов (особенно в периоды простоя)
 - 1.2. Неполнота или неясность функциональных требований и технического задания
 - 1.3. Изменения или расширение функциональных требований и технического задания в ходе реализации проекта
 - 1.4. Предоставление технических документов или доступа к необходимым ресурсам клиента с задержкой
 - 1.5. Несоответствие результатов ожиданиям клиента
 - 1.6. Несоответствие бюджета запрашиваемым требованиям
2. Средний приоритет
 - 2.1. Некомпетентность клиента в тех вопросах, в которых необходимо его прямое участие
 - 2.2. Незаинтересованность клиента в собственном продукте
 - 2.3. Несоответствие требованиям или ожиданиям клиента на промежуточных этапах

- 2.4. Несвоевременное заключение договоров клиента со сторонними сервисами
- 2.5. Отсутствие базовой документации стороннего сервиса клиента
- 3. Низкий приоритет
 - 3.1. Недоступность клиента в рабочий период
 - 3.2. Изменение сроков сдачи проекта
 - 3.3. Отсутствие полной документации стороннего сервиса клиента
 - 3.4. Неполная обратная связь

Также следует отметить, что несмотря на то, что риски можно дифференцировать друг от друга и выделять как отдельные пункты, многие риски в целом взаимосвязаны, при том, что могут быть взаимосвязаны как риски из одной категории (внешний риск порождает другой внешний риск), так и риски из разных категорий (определённый внешний риск создаёт дополнительные внутренние риски для компании) [4].

Первостепенно для того, чтобы начать снижать влияние рисков и минимизировать их. любому IT предприятию необходимо их определить и классифицировать. Затем минимизировать риски следует по одному из двух сценариев

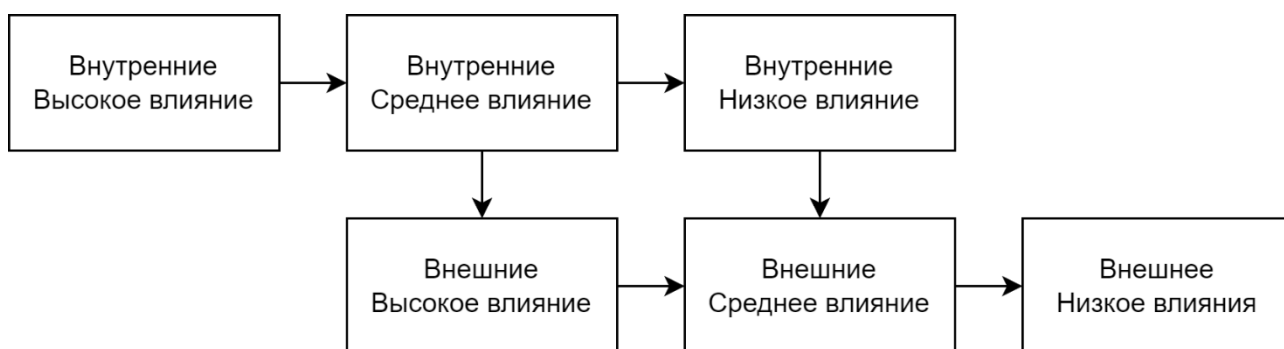


Рис. 1. Сценарий 1. Приоритет внутренним рискам. Сделано на основе исследований автора.

Такой сценарий направлен на минимизацию, в первую очередь, внутренних рисков, так как:

1. Внутренние риски в конечном итоге имеют наибольшее количество влияния на компанию и их игнорирование может привести к крупным финансовым и репутационным потерям.
2. Специфика IT бизнеса предполагает три очень важных понятия в работе: переиспользуемость уже существующих решений и технологий, бесперебойные производственные циклы (подразумевается минимизация человеческого влияния во время перехода продукта или задачи из отдела А в отдел Б) и создание внутренних систем, решений и продуктов для ускорения и упрощения производства. Таким образом, внутренние риски могут сильно подорвать производственный процесс нанеся урон в наиболее чувствительных точках.

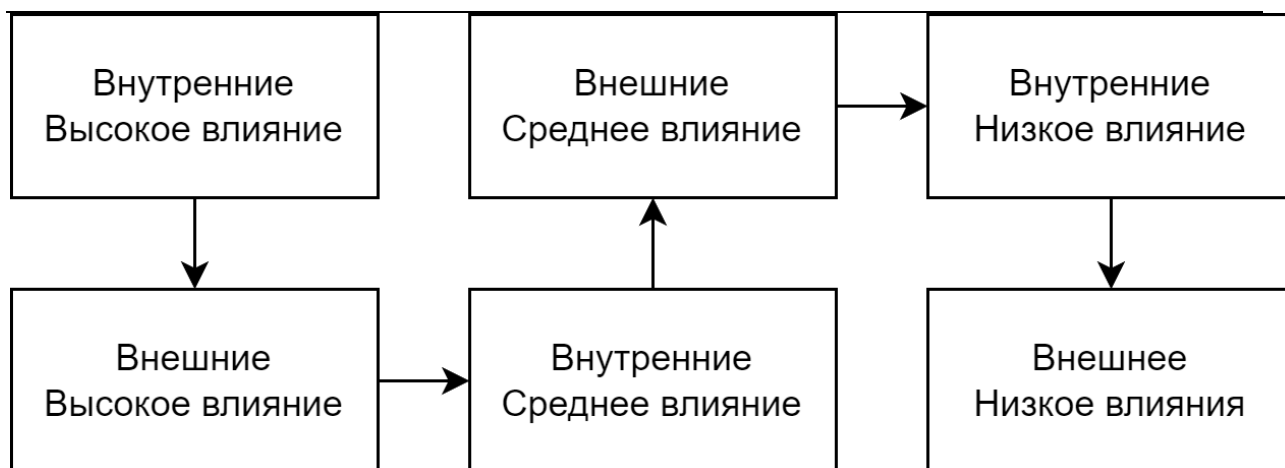


Рис. 2. Сценарий 2. Приоритет приоритета в процессе управления рисками. Сделано на основе исследований автора.

Такой сценарий является более классическим и направлен на минимизацию наиболее приоритетных рисков. При таком сценарии может отдаваться предпочтение минимизации сначала внутренних рисков, так и не дифференцируя риски на внутренние и внешние, когда речь идёт о их приоритете [5].

Enterprise Business Solutions Integration – молдавская компания специализирующаяся на разработке коммерческого и бизнес ПО: от сложных систем по мониторингу и аналитике до интернет-магазинов с широким спектром возможностей. Предприятие является партнёром многих компаний из Швеции, Израиля, Румынии и других стран. Сферой деятельности компании является не аутсорсинг, а полноценная реализация проекта: от этапа задумки до обслуживания проекта после его релиза.

Как и любое другое IT предприятие, EBS Integrator постоянно сталкивается с вышеприведённым перечнем рисков на постоянной основе. Для того, чтобы минимизировать данные риски, на предприятии существует целый комплекс действий и процедур.

1. Внутренние риски высокого приоритета

1.1. Целостность и безопасность информации: в компании используется сложный комплекс систем, для обеспечения целостности информации. Локальные сервера постоянно мониторятся отделом DevOps и автоматическими системами. Проекты защищены таким образом, что их мастер-ветки (из системы контроля версий) всегда будут сохранены. Любой deploy также сопровождается длительным процессом тестирования его безопасности и стабильности. Любые изменения, в случае всего, можно откатить.

1.2. Менеджмент человеческих ресурсов и команды: на предприятии EBS Integrator используется матричная организационная структура управления. Это означает, что на одном проекте будет задействован не постоянный набор сотрудников по умолчанию – разработчик может сменить другого разработчика, так как большую часть времени они работали над проектом параллельно. «Ветераны» компании имеют опыт во всех проектах и чаще всего ставят по 1-2 сотрудника с меньшим на поддержку крупных проектов, не допуская их «обескровливания». По итогу сотрудник, являющийся development leader-ом на одном проекте, может быть support developer-ом на другом. Выстраивается следующая схема распределения сотрудников. При такой схеме работы знания о проекте не концентрируются у

определённого лица, что способствует заменимости кадров, а также спасает от выгорания.

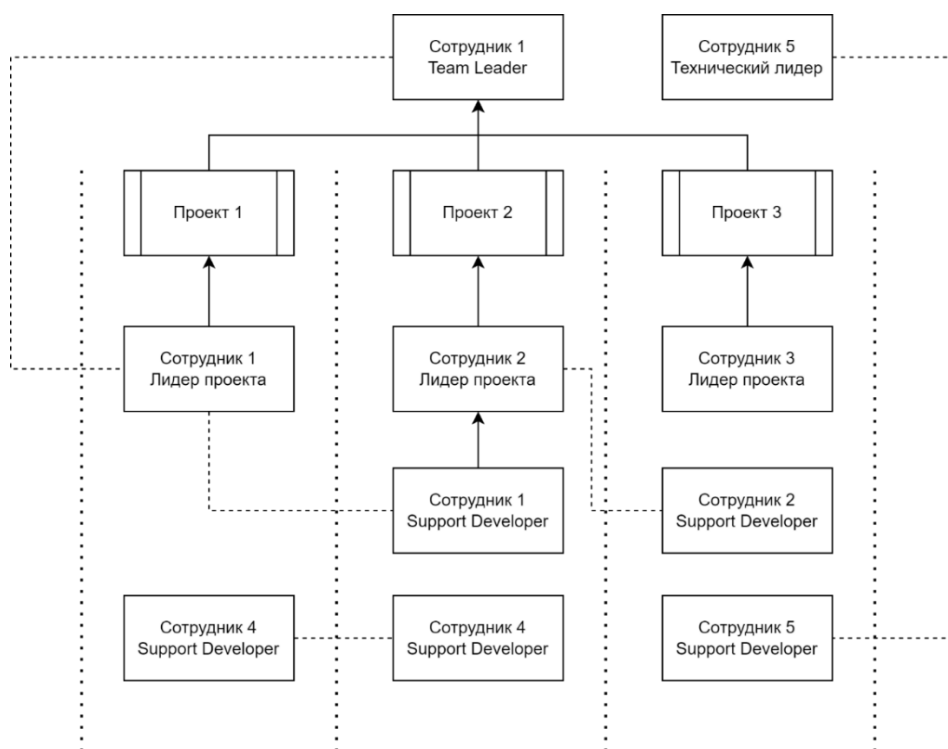


Рис 3. Матричная структура компании EBS интегратор на октябрь 2022. Сделано на основе исследований автора.

- 1.3. **Отсутствие взаимопонимания между отделами:** в компании проводятся ежедневные встречи разных отделов по поводу разработки проекта, как очные, так и онлайн с клиентами. Это помогает, как улучшить взаимопонимание между отделами, так и получать более актуальную обратную связь от клиента.
2. **Внутренние риски среднего и низкого приоритета**
 - 2.1. **Рабочий процесс:** сам рабочий процесс организован таким образом, чтобы не допускать выгорания и излишнего стресса у персонала. Разработчики могут советоваться как между собой, так и использовать опыт извне.
 - 2.2. **Отображение результатов:** во время ежедневного планирования всегда подводятся промежуточные итоги, формируются новые задачи и признаются неактуальными некоторые старые. Клиент также участвует в процессе планирования и подведения итогов.
 - 2.3. **Проблемы с техникой или серверами:** все локальные машины, в том числе и сервера, находятся под постоянным мониторингом систем безопасности и целостности информации. Таким образом исключаются многие проблемы, а если что-то и произошло, то отдел DevOps будет направлен решить проблему.
 - 2.4. **Недоступность части персонала:** проблема недоступности и риск отсутствия кого-то из сотрудников не может быть полностью нивелирован какими-то конкретными действиями, однако в компании предоставляется возможность удалённой работы или работы со сдвигом от основного графика, что позволяет минимизировать данный риск.

3. Внешние риски

- 3.1. **Компетентность клиента в бизнес- и технических вопросах:** для минимизации данного риска на основе обратной связи от клиента может быть выполнено встречное анкетирование клиента от разработчиков или менеджеров с вопросами как он видит ту или иную задачу проекта. Таким образом можно сократить пропасть между клиентом и разработчиками.
- 3.2. **Обратная связь, её качество и заинтересованность клиента:** общение клиента с разработчиками и менеджерами происходит не раз в день, а постоянно в рабочие часы. Таким образом можно постоянно получать обратную связь по тем или иным вопросам.
- 3.3. **Изменения бюджета и сроков сдачи:** для минимизации данного риска, создаётся Business Requirements Document, в котором указываются те или иные бюджетные и временные рамки, последствия их изменения для той или иной задачи. Это позволяет чётко объяснить клиенту на что идёт бюджет и время.

В заключении следует отметить, что IT сфера в Республике Молдова переживает некоторый бум, так как пользуется льготами от государства и приносит в перспективе крупный доход как предприятие. И, как следствие, некоторые компании в погоне за «разгоном» собственного предприятия пренебрегают процессом анализа и минимизации рисков, что, по итогу, приводит к репутационным и финансовым потерям. Процесс минимизации рисков оправданно является очень важным как в IT сфере, так и в любой сфере бизнеса в целом.

Библиография

1. Балдин, Воробьев: Управление рисками в предпринимательстве. (Открыт и использован 28.10.2022)
2. Михаил Лапуста: Предпринимательство. Учебник. (Открыт и использован 28.10.2022)
3. 10 ключевых рисков IT проектов. Ссылка: <https://businessolog.ru/it-riski/> (Открыт и использован 27.10.2022)
4. Как управлять рисками IT-проекта. Ссылка: <https://netology.ru/blog/08-2021-upravlenie-riskami-proekta> (Открыт и использован 27.10.2022)
5. Риски IT проекта. Ссылка: <https://koderline.ru/expert/sovet-ekspertov-raznoe/article-metody-otsenki-riskov-proekta> (Открыт и использован 27.10.22)

УДК 330.55

ВАЛОВЫЙ ВНУТРЕННИЙ ПРОДУКТ – КАК ОСНОВНОЙ ПОКАЗАТЕЛЬ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Ризова Анна, студентка Комратского
Государственного Университета
rizovaanna4@gmail.com,
Таушанжи К.П.
Научный руководитель,
доктор, конференциар
Комратского государственного,
университета, deconom_kdu@mail.ru

Ежегодно в стране производится большое количество продукции и оказываются большое количество услуг. Таким образом получается система, в которой все элементы

IV Международный конкурс студенческих научно-исследовательских работ по экономике

взаимосвязаны между собой. По-другому это все что есть в стране на определенный момент.

Эти все данные являются показателями потенциала страны. Показателем, измеряющим этот потенциал, является ВВП. ВВП включает в себя всю совокупную, годовую стоимость товаров и услуг, произведенных во всех отраслях экономики государства для потребления, экспорта и накопления, произведенных, собственно, на территории какой-либо страны.

Он помогает обозначить период экономики страны, ее состояние, эффективность, устойчивость, сравнить с экономическим ростом других стран. ВВП на душу населения указывает на каком уровне находятся социальные проблемы. В связи с этим, измерение ВВП, увеличение темпов его прироста неотъемлемо для каждой страны.

Валовый внутренний продукт (ВВП) – это сумма стоимости совокупных товаров и услуг, которые производятся в конкретной стране, вне зависимости от того кому принадлежат факторы производства: жителям этой страны или иностранным гражданам.

ВВП – это важный показатель состояния экономики в стране. Новые предприятия, увеличение объема продукции на действующих заводах: все это ведёт к росту валового внутреннего продукта. В свою очередь, рост ВВП означает много товаров и услуг, много рабочих мест и снижение уровня безработицы. В экономике этот показатель обозначает, насколько хорошо или плохо идут дела в стране.

Ниже представлена таблица 1 показывающая вклад основных видов экономической деятельности в формирование Валового Внутреннего Продукта (ВВП).

Табл.1. Вклад основных видов экономической деятельности в формировании ВВП.

	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
ВВП	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Валовая добавленная стоимость- всего	86,0	86,9	87,2	87,6	86,5	86,5	86,9
Сельское хоз., лесоводство и рыболовство	11,6	12,2	11,5	11,4	11,5	10,3	10,1
Горнодобывающая промышленность; обрабатывающая промышленность	11,5	11,9	12,2	12,1	11,8	11,4	11,1
Производство и обеспечение электро-и тепло энергией, газом ,горячей водой , газом	3,4	3,3	3,3	3,3	3,3	3,3	3,0
Строительство	6,7	7,1	7,2	6,9	6,9	7,9	8,7
Оптовая и розничная торговля; техническое обслуживание и ремонт автотранспортных средств и мотоциклов	13,7	13,6	13,8	14,3	15,0	15,2	15,7
Транспорт и хранение	4,5	4,5	4,6	4,8	4,7	4,9	4,9
Информационные услуги и связь	4,8	4,6	4,9	4,9	4,6	4,7	4,8
Операции с недвижимым имуществом	9,4	9,0	9,0	8,6	7,8	7,7	7,3

IV Международный конкурс студенческих научно-исследовательских работ по экономике

Профессиональная, научная и техническая деятельность	1,9	2,0	2,1	2,3	2,1	2,1	2,0
Государственное управление и оборона ;обязательное социальное страхование ;образование	11,9	11,8	11,9	11,6	11,5	11,5	11,4
Прочие виды деятельности	6,6	6,7	6,7	7,5	7,4	7,5	8,0
Чистые налоги на продукты	14,0	13,1	12,8	12,4	13,5	13,5	13,1

Источник: разработана автором на основе данных [1]

Исходя из данных таблицы, мы можем заметить увеличение количества ВДС на территории РМ, с периода 2013 года по 2016 год, однако в 2017 году произошел спад, который свидетельствует об отрицательной динамике развития, однако с 2019 года положение начало восстанавливаться, что говорит о положительной динамике развития страны .

Еще одним важным показателем является ВВП на душу населения. Данный показатель рассчитывается как отношение ВВП к численности населения страны и показывает какое количество валового продукта, произведенного в стране за год и выраженного в стоимостном выражении, приходится на 1 жителя данной страны. Данный показатель используется, в первую очередь, для определения уровня жизни населения в том или ином государстве.

Данный макроэкономический показатель является критерием оценки экономики государства и используется для международного сопоставления уровня благосостояния разных стран. Ниже представлена таблица [2], показывающая ВВП на душу населения Молдовы.



Рис. 2 ВВП на душу населения в РМ.

Источник: разработана автором на основе данных [2].

Исходя из данных вышеупомянутой таблицы можно сделать вывод о том, что ВВП на душу населения значительно вырос к 2020 году по сравнению с 2000 годом. Что так же свидетельствует о положительной динамике развития государства.

Беря во внимание показатели таблицы 1 и таблицы 2, можно сделать вывод о том, что экономика Республики Молдовы, медленными шажками, но движется к положительному развитию экономики. А также она имеет большие перспективы для увеличения и развития рынка страны, даже несмотря на то, что пандемия 2020 года, привела

к спаду ВВП, с 11,97 в 2019 году до 11,86 миллиардов долларов в 2020, ведь положение улучшилось в 2021 году ВВП составил 13,68 миллиардов долларов. Это так же говорит о положительной динамике развития.

Библиография:

1. «Anuarul Statistic al Republicii Moldova ,2020»
2. [Moldova - Place Explorer](#) [Архивная копия](#) от 3 февраля 2021 на [Wayback Machine](#) - Data Commons

УДК 339.56

**РИСКИ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ МОЛДОВА**

Себов Геннадий Магистрант,
Комратский Государственный
университет sebov.ghenadi@bk.ru
Комрат, Республика Молдова
Научный руководитель **Левитская А.
П., д.э.н., проф.** Комратский
государственный университет
мун. Комрат, Республика Молдова
alla.levitskaia@gmail.com

При выходе на мировой рынок предприятия сталкивается с различными видами рисков, которые сходны рискам на внутреннем рынке. Тем не менее во внешнеторговых отношениях риски являются более распространенными и менее предсказуемыми. При неравномерном развитии процессов глобализации в современной мировой экономике и нестабильности национальных финансовых систем, постоянном увеличении объемов внешнеторговых операций, их усложнении и географическом расширении, стремительном росте числа участников, в том числе новичков, склонных к злоупотреблениям, возрастает риск потерь или сбоев в коммерческой деятельности возрастает.

Торговля на внешних рынках характеризуется разнообразием рисков, как следствие большого количества факторов, от которых зависит конечный результат коммерческой операции [1]. Источники внешнеторговых рисков могут быть как объективными (неблагоприятные тенденции в развитии мировой экономики, ряда ее регионов, отдельных стран и товарных рынков), так и субъективными (просчеты в политике (просчеты в политике правительств и предпринимателей, неопытность или недобросовестность контрагентов, действия конкурентов).

Развитие торгово-экономического сотрудничества с субъектами из зарубежных стран с целью продвижения отечественных товаров на рынки других стран является значительным направлением мировой экономической политики и межрегионального товарообмена для Республики Молдова. Однако внешнеторговые операции имеют отношение к числу наиболее сложных и трудноисполнимых торговых операций. Они связаны с наибольшим количеством рисков различного рода, как для покупателя, так и для продавца. Собственно, поэтому для предприятий, которые занимаются внешнеторговой деятельностью, проблема правильной оценки и нейтрализации рисков никогда не утратит своей актуальности [2].

В связи с этим для экономики Республики Молдова, которая принимает полноценное участие в международных отношениях, проблема рисков во внешнеэкономической

деятельности сейчас актуальна как никогда. Опыт экономически развитых стран показывает, что без учета рисков при ведении внешнеэкономической деятельности уже невозможно обойтись. Игнорирование этого вопроса может стать тормозом для развития конкретного предприятия, фирмы и всей национальной экономики. Практически все риски экономической деятельности ложатся на плечи предпринимателей.

Целью данной статьи является рассмотрение рисков, связанных с внешнеэкономической деятельностью предприятий Республики Молдова, методов и путей снижения этих рисков.

Как отмечалось выше, в процессе своей деятельности предприятия сталкиваются с множеством различных видов рисков, которые различаются по месту и времени возникновения, сочетанию внешних и внутренних факторов, влияющих на их уровень, и, следовательно, по способу их анализа и методам их описания. Как правило, все виды рисков взаимосвязаны и оказывают влияние на деятельность компании. Схема классификации внешнеэкономических рисков приведена на рис. 1.



Рис. 1. Риски внешнеэкономической деятельности

Источник Сабельников Л.В. "Риски во внешнеэкономической деятельности предприятий"

Следует отметить, что бизнес-сообщество Молдовы осуществляет свою деятельность в рамках хорошо разработанных общих рамок регулирования внешней торговли. Республика Молдова подписала 43 соглашения о свободной торговле, в том числе:

- ✓ Соглашение о глубокой и всеобъемлющей зоне свободной торговли с Европейским союзом (DCFTA) - 500 миллионов потребителей;
- ✓ Соглашение о свободной торговле со странами СНГ (CIS) - 250 миллионов потребителей;
- ✓ Соглашение о свободной торговле с Турцией (ЗСТ) - 80 миллионов потребителей; — Центральноевропейское соглашение о свободной торговле (CEFTA) (Молдова, Македония, Албания, Сербия, Черногория, Босния и Герцеговина и МООНК (Косово) - 30 миллионов потребителей;
- ✓ Организация за демократию и экономическое развитие (Грузия, Украина, Азербайджан и Молдова (ГУАМ)) - 60 миллионов потребителей.

В настоящее время Республика Молдова является членом ВТО (Всемирной торговой организации), а в 2014 году Республика Молдова подписала Соглашение об ассоциации с Европейским союзом, что также открыло широкие возможности для бизнеса в регионе [3].

Государственная политика Республики Молдова в области внешней торговли реализуется посредством таможенно-тарифного (использование импортных таможенных тарифов) и нетарифного регулирования (в частности, посредством квот и лицензирования), а также введения специальных пошлин (специальных, антидемпинговых и компенсационных) согласно установленной процедурой. Государство обеспечивает соблюдение введенных им защитных мер, ограничений и запретов в сфере внешнеторговой деятельности по причинам, вызвавшим необходимостью их введения. При этом предпочтение отдается тем, ограничениям, запретам и защитным мерам, каковые наносят наименьший ущерб осуществлению данной деятельности и не противоречат международным нормам.

Рассмотрим актуальные виды рисков, которые присущи предприятиям Республики Молдова, осуществляющим внешнеэкономическую деятельность:

1. Слабый спрос на продукцию молдавских предприятий является одной из основных угроз внешнеэкономической деятельности. Рекомендуемыми мерами по минимизации данного вида риска являются качества товаров, мониторинг возникновения риска, ценовой и неценовой конкурентоспособности продукции, эффективности работы маркетинговых услуг и т.д.

2. Недобросовестная конкуренция, также оказывает сильное влияние на экономическую безопасность предприятий. Величина наступления этого риска в большей степени зависит от внешней среды, потому что действие иной организации для получения преимуществ при осуществлении предпринимательской деятельности приводит к действительным или потенциальным убыткам предприятий. Рекомендуемыми способами противодействия признаются публично-правовые инструменты и институты.

3. Риски выхода на новые рынки, связанные с недостатком информации и разработанных стратегий выхода на новый рынок, в большей степени зависят от внутренней среды организации. Чтобы минимизировать данный вид риска необходимо разработать стратегии выхода на новый рынок. Стратегия включает следующие этапы: оценка макроэкономических показателей; оценка отрасли и перспектив ее развития; оценка емкости рынка (в физическом и денежном выражении); конкурентный анализ; оценка возможных продуктов-заменителей; анализ потребителей; анализ цен (с учетом всех аспектов, влияющих на ценообразование); анализ возможных каналов сбыта; определение стратегических альтернатив; финансовый анализ проекта.

4. Финансовые риски, связанные с колебаниями валютных курсов, часто возникают при обменных операциях, инвестиционной деятельности в других странах, а также при получении экспортных кредитов. Возможность возникновения данного вида риска приводит к изменению рыночной стоимости активов экспортирующей организации. Рекомендуемыми мерами по минимизации этого вида риска являются хеджирование, страхование, лимиты на сделки со встречными клиентами и партнерами и т.д.

5. Нехватка квалифицированных специалистов по внешнеэкономической деятельности и патентам оказывает влияние на развитие организации и является скорее внутренним фактором. Противоречие заключается в том, что, с одной стороны, наличие штатного сотрудника увеличивает операционные расходы, с другой стороны, снижает потери от рисков во внешнеэкономической деятельности. Рекомендуемыми способами минимизации данного риска являются подготовка и переподготовка персонала в высших учебных заведениях; проведение специализированных курсов по внешнеэкономической деятельности, управлению рисками и патентам, а также использование соответствующих специалистов при аутсорсинге проектных офисов в регионе.

Минимизация рисков, то есть уменьшение негативного воздействия непредвиденных обстоятельств, требует прежде всего понимания причин их возникновения с целью определения способов защиты экономических интересов, скажем путем предотвращения или диверсификации рисков, а также уменьшения, устранения или компенсации потерь [4].

В качестве вывода следует отметить, что существует необходимость в более полной и детальной оценке рисков внешней торговли республиканскими, региональными органами власти и руководством предприятий, занимающихся внешней торговлей. Совокупная оценка внешнеэкономических рисков позволит нам применять современные методы управления, что, равным образом, позволит нам активизировать внешнеэкономическую деятельность предприятий, диверсифицировать рынки и, самое главное, получить более высокую эффективность от стратегического партнерства.

Библиография:

1. Бовтунов, И. Ю. Риски во внешнеэкономической деятельности предприятий / И. Ю. Текст: непосредственный // Молодой ученый. -2017. - № 20 (154). - С. 237-240. Режим доступа URL: <https://moluch.ru/archive/154/43611>
2. С.Зимин «Оценка убытков и анализ структуры предпринимательского риска / В.С. Зимин . 2007. МОО. № 2 (45). [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://proocenka.com/content/view/62/92/>.
3. Зона Углубленной и Всеобъемлющей Свободной Торговли. (Режим доступа: <https://mei.gov.md/ru/dcfta>).
4. Савкин В.И. Управление рисками организаций-экспортеров при осуществлении внешнеэкономической деятельности «Внешнеэкономический вестник» 2-2020.
5. Синько А.В. Внешнеэкономическая деятельность и риски // Вопросы инновационной экономики. 2012. № 4 (14)
6. Рыжкова Е.В., Иода Е.В. Особенности управления рисками промышленного предприятия// Социально-экономические явления и процессы. 2015. №9. [Электронный документ] Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-upravleniya-riskamipromyshlennogo-predpriyatiya>.

УДК 338 : 005.8

ПРОЕКТНО-ОРИЕНТИРОВАННЫЙ ПОДХОД В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

Смык Юлия, магистрантка 1-го курса
Национального университета «Одесская
политехника», специальность Экономика
предприятия,
mitroshak8@gmail.com
Научный руководитель
Захарченко Л.А., к.э.н., профессор,
профессор кафедры экономики
Национального университета «Одесская
политехника», iem_onaz_new@ukr.net

Сегодня все организации, государственные или частные, действуют в условиях

IV Международный конкурс студенческих научно-исследовательских работ по экономике

турбулентности, неопределенности, связанными с постоянно меняющимися условиями внешней среды. Постоянные изменения внешней и внутренней среды побуждают субъект хозяйственной деятельности предвидеть, принимать управленческие решения с учетом данных изменений, что в свою очередь становится главными основами эффективного управления предприятия. В таких условиях на смену производственной приходит проектно-ориентированная система управления, обеспечивающая устойчивое развитие предприятия за счет широкомасштабной реализации проектов.

В западных странах с 90-х годов XX века проектно-ориентированный подход становится неотъемлемой частью системы управления, что связано с глобальными тенденциями усложнения технологий и конечных продуктов, стремлением бизнеса в условиях усиливающейся конкуренции к сокращению производственного цикла и стоимости продукции, а также растущей роли потребителя при производстве продукции и формировании ее инновационных характеристик.

Актуальность использования проектно-ориентированного подхода, основанного на применении современных инструментов и подходов управления, возрастает вследствие объективной необходимости обеспечения экономического развития предприятий и восстановления национальной экономики.

Целью исследования является определение сущности, методов и подходов применения проектно-ориентированного управления для осуществления перестройки бизнеса с целью обеспечения устойчивого экономического развития предприятий.

Проектно-ориентированное управление понимается как «управленческий подход, при котором многие заказы и задачи производственной деятельности организации рассматриваются как отдельные проекты, к которым применяются принципы и методы управления проектами». Проектно-ориентированная организация рассматривается как предпринимательская стейкхолдер-ориентированная инновационная организация, реализующая проекты, направленные на будущее. Под проектно-ориентированным управлением (Project-oriented enterprise management (POEM)) понимается управление портфелем проектов, а не предприятием как таковым [1].

Дадим определение «проект» в широком его понимании. Пока не существует единого мнения и единого определения понятия «проект», поэтому приведем характеристику сущности наиболее употребляемых дефиниций «проект» (табл. 1).

Таким образом, на основе исследования подходов к определению сущности дефиниции «проект» (табл. 1, [2]), определено, что проект – это совокупность целенаправленных, последовательно ориентированных во времени, одноразовых, комплексных и нерегулярно повторяющихся действий (мер или работ), ориентированных на достижение конечного результата в условиях ограниченности ресурсов и заданных сроков их начала и завершения, создающих ценность, основанную на миссии проекта.

Таблица 1.2. Сущность дефиниции «проект»

№	Источник	Содержание дефиниции «проект»
1	2	3
1	Толковый словарь Вебстера	«Проект» (от лат. projectus – брошенный вперед; англ. – project) – это что-либо задумывающееся или планируемое крупное предприятие
2	Project management Institute (PMI), США	«Проект» – определенное предприятие, имеющее установленные цели, достижение которых определяет завершение проекта».

IV Международный конкурс студенческих научно-исследовательских работ по экономике

3	Английская ассоциация проект-менеджеров	«Проект» – это отдельное предприятие с определенными целями, имеющие требования по времени, стоимости и качеству результатов, которые должны быть достигнуты
4	DIN 69901, Германия	«Проект» – это предприятие (намерение), которое в значительной степени характеризуется неповторимостью условий и других ограничений; разграничение от других намерений; специфична для проекта организация его реализации
5	Всемирный банк «Оперативное руководство» № 2.20	«Проект» – комплекс взаимосвязанных мер, направленных на достижение в определенном промежутке времени и при установленном бюджете поставленных задач с четко определенными целями
6	PMBOK, США	«Проект» – это временное предприятие, направленное на создание уникального продукта, услуги или результата
7	P2M, Япония	«Проект» – это обязательство создать ценность, основанную на миссии проекта, которое должно быть завершено в определенный период, в пределах согласованного времени, ресурсов и условий эксплуатации

Проекты организаций направлены на реализацию стратегии, трансформацию структуры, культуры и поведения, а также на разработку новых продуктов, услуг и бизнес-моделей [3].

По своему назначению проекты можно разделить на следующие виды:

- стратегические проекты «прорыва»;
- проекты, реализация которых вносит кардинальные изменения в элементы организации;
- проекты улучшения операционной деятельности;
- проекты, улучшающие характеристики элементов организации;
- проекты поддержки соответствия;
- проекты, сохраняющие характеристики элементов организации на требуемом уровне.

Проекты позволяют создавать ценности. P2M представляет проект как обязательство создать ценность, основанную на миссии проекта. PMI определяет бизнес-ценность как чистую, количественно определяемую выгоду, получаемую от бизнес-предприятия. Выгода может быть материальной, нематериальной или и той, и другой. Бизнес-ценностью считается полученная выгода в таких формах, как время, деньги, товары или нематериальные активы, в обмен на какое-то вложение.

Модель проектно-ориентированной организации может быть представлена в виде трех основных составляющих: ценности, структура, люди (рис. 1).

Представленная на рис. 1 модель позволяет интегрировать все уровни управления проектами, от отдельных проектов до портфелей, что позволит быстрее и интенсивнее использовать информацию, управлять набором идей, концепций и исследований, даст организациям больше возможностей для успешной реализации деятельности.

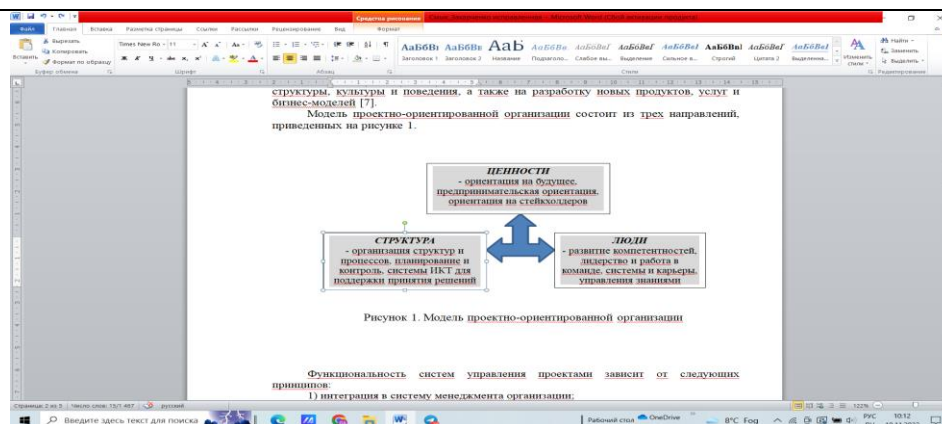


Рисунок 1. Модель проектно-ориентированной организации

Перестройка бизнеса при переходе на проектно-ориентированные подходы управления требует формирования новой производственной среды, включающей, прежде всего, усовершенствование и согласование подсистем обеспечения задач тотального управления качеством (TQM), подготовку персонала и внедрение командного менеджмента, а также информационных технологий, направленных на достижение результата [4-6].

В ходе трансформаций предприятия, в результате которых оно становится проектно-ориентированным выделяют 6 уровней (стадий) приведенных на рис. 2.

Для реализации проектов в новой структуре, должны быть сформированы и закреплены соответствующие проектно-ориентированной компании подходы, принципы, методы, координационная структура и проектно-ориентированная культура.

Для реализации каждого проекта необходимо создание проектной сети, группы людей из организаций и компаний-партнеров, вместе работающих над реализацией проекта. При такой организации работы менеджер проекта является менеджером этой сети, ее формирует, управляет ею, а в завершении проекта расформировывает.

Начиная со второго уровня, предприятие взаимодействует со своими партнерами в рамках проектной деятельности но на данном уровне это взаимодействие приобретает более регулярный, тесный и профессиональный характер.

Трансформация предприятия в проектно-ориентированное происходит как динамичный, непрерывный процесс. При этом предприятие может проходить через определенные уровни учитывая индивидуальную специфику, так как в реальной жизни довольно сложно точно сказать, на каком уровне находится предприятие. Ориентируясь на такую обобщенную схему, можно понять вектор, по которому следует предприятие и спланировать его дальнейшее развитие.

Функциональность проектно-ориентированной системы управления предприятия будет зависеть от следующих принципов:

- 1) интеграция в систему менеджмента организации;
- 2) использование доступных информационных систем организация на этом уровне;
- 3) участия в разработке, внедрении и эксплуатации системы управления проектами для специалистов по управлению проектами;
- 4) соответствие современным требованиям и/или стандартам управления проектами;
- 5) эффективность по основным параметрам;
- 6) адаптивность к изменениям внутри организации и за ее пределами.

IV Международный конкурс студенческих научно-исследовательских работ по экономике

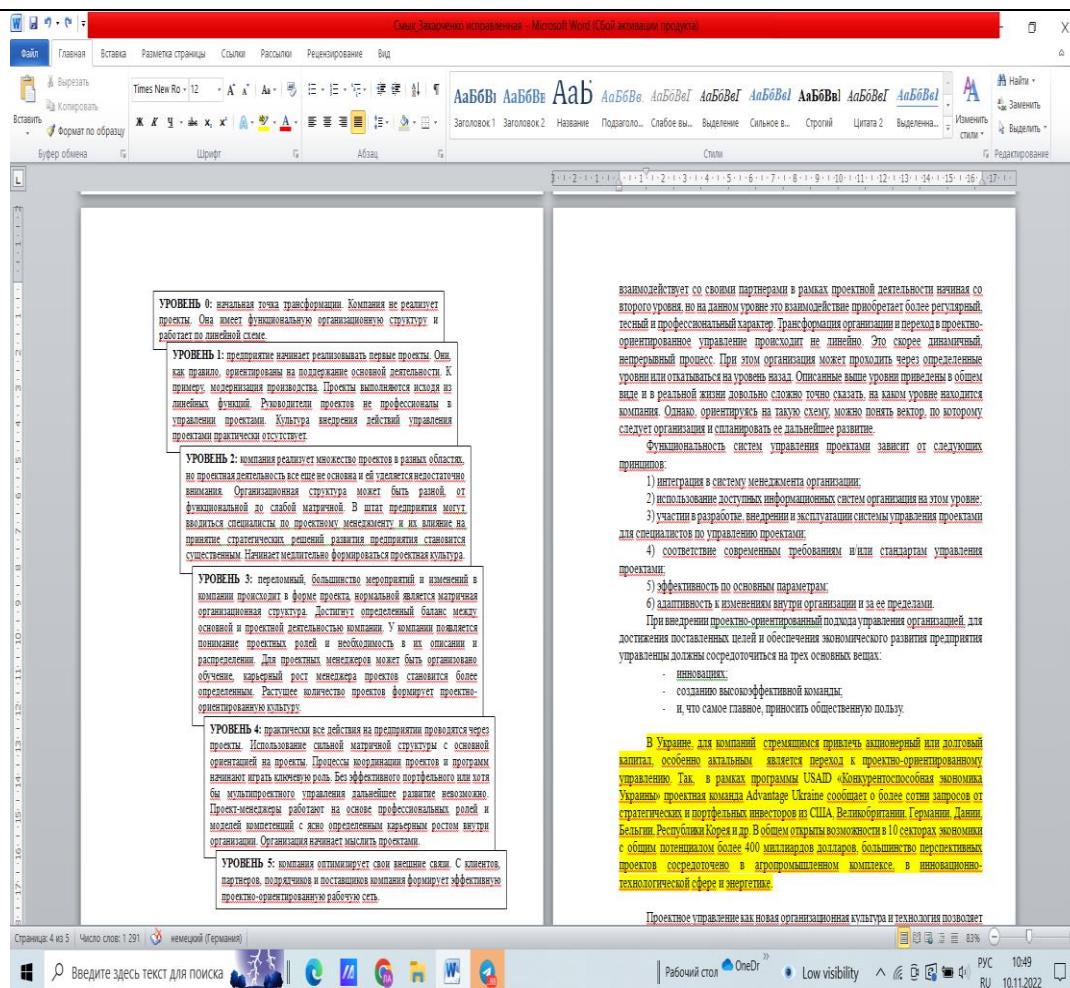


Рисунок 2. Уровни трансформации предприятия в проектно-ориентированное

Для достижения поставленных целей и обеспечения экономического развития предприятия при внедрении проектно-ориентированного подхода управления организацией, управленцы должны сосредоточиться на трех основных вещах: инновациях; созданию высокоэффективной команды; ценностном подходе, включая общественную пользу.

В Украине переход компаний к проектно-ориентированному управлению направлен на восстановление экономики путем привлечения инвестиций в различного рода проекты и программы во все сектора экономики, особенно учитывая запросы от стратегических и портфельных инвесторов из разных стран, таких как США, Великобритания, Германия, Дания, Бельгия, Чехия и др.

Реализация отдельных проектов и программ через проектно-ориентированные предприятия позволит в скором времени перейти к проектно-ориентированной экономике. Уникальными особенностями проектно-ориентированных предприятий является возможность не только решения актуальных проблем и обеспечения экономического роста, но и решение социально-экономических проблем развития национальной экономики.

Широкое внедрение проектно-ориентированного подхода и его применение для активизации инновационных и инвестиционных процессов в экономике не означает полного и окончательного решения всех существующих социально-экономических проблем. Однако внедрение проектно-ориентированного подхода и реализация на его основе национальных проектов развития определяют перспективы экономического

развития и преодоления существующих проблем. Таким образом, проектно-ориентированный подход призван обеспечить рациональное применение ограниченных ресурсов для реализации конкретных задач и обеспечения эффективного социально-экономического развития.

Список литературы

1. Маркова, А. А. Проектно-ориентированное управление организационными изменениями ООО «СК Полибилд» / А. А. Маркова, В. В. Чурин. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2019. — № 25 (263). — С. 208-211. — URL: <https://moluch.ru/archive/263/60844/>
2. Довгань, Л. Є. Управління проектами [Електронний ресурс] : підручник / Л. Є. Довгань, Г. А. Мохонько, І. П. Малик ; КПІ ім. Ігоря Сікорського. – Електронні текстові дані (1 файл: 4,4 Мбайт). – Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2017. – 420 с.
3. Gemünden H.G., Lehner P. & Kock A. The project-oriented organization and its contribution to innovation. International Journal of Project Management. 2018. Vol. 36, Issue 1. P. 147-160.
4. Руководство по управлению инновационными проектами и программами предприятий : т. 1, версия 1.2 / пер. под. ред. С.Д. Бушуева. – К. : Наук. Світ, 2009. – 173 с
5. Руководство к Своду знаний по управлению проектами. (PMBOK®) Седьмое издание, США : Project Management Institute Inc. Pennsylvania, 2021. 274 с.
6. ISO 21502:2020(E) Project, programme and portfolio management — Guidance on project management. Published in Switzerland, 52 с. Website: www.iso.org

УДК 338.43

**ПРОБЛЕМЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ И МЕТОДОЛОГИИ ОЦЕНКИ
ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ КАК КЛЮЧЕВОГО
ФАКТОРА ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ**

Тихоненко Татьяна, студентка
Могилевского филиала
учреждения образования «БИП–
Университет права и
социально-информационных
технологий» г. Могилев, Республика
Беларусь bip_mog-ec@mail.ru
Научный руководитель
Латенкова А. В., доцент кафедры
экономики Могилевского филиала
учреждения образования «БИП–
Университет права и социально-
информационных технологий»
г. Могилев, Республика Беларусь
nyrzik@yandex.ru

Одной из главных характеристик благополучия и успешности предприятия является его экономическое положение, которое характеризует окончательные итоги деятельности,

выступает важнейшей чертой деловой активности и ответственности, предоставляет анализ финансовой конкурентоспособности, кредитоспособности, платежеспособности, данные об исполнении обязанностей перед государством и иными преобладающими на рынке субъектами.

В настоящее время категория «экономический потенциал» является одной из ключевых при обсуждении вопросов повышения эффективности деятельности предприятий. Однако до настоящего времени отсутствует общепринятый подход к ее определению, который позволяет использовать данное понятие в практической деятельности на уровне методик и технологий.

Ряд исследователей рассматривают экономический потенциал с общетеоретических позиций. Например, М.М. Жудро считает, что «экономический потенциал в широком смысле представляет собой совокупность имеющейся массы живого и овеществленного труда, природных ресурсов, научно-технических знаний и образовательного уровня занятых в общественном производстве работников» [1, с. 9].

Н.Г. Кот в самом общем смысле определяет потенциал как «совокупность находящихся в распоряжении предприятия «стратегических» ресурсов, имеющих определяющее значение для возможностей и границ функционирования предприятия в тех или иных условиях» [2, с. 98].

Многие ученые, занимающиеся проблемами экономического потенциала, рассматривают эту категорию в рамках повышения эффективности народного хозяйства, но не отдельного предприятия. С этой точки зрения, следует обратить внимание на определение экономического потенциала, данное В.Н. Шимовым, который считает, что «под совокупным экономическим потенциалом понимается максимально возможная способность национальной экономики производить товары и услуги в соответствии с запросами внутреннего и внешних рынков» [3, с. 44].

Различия в подходах к определению понятия «экономический потенциал» объясняются тем, что каждый из исследователей выделял какую-то одну из черт экономического потенциала: в одних определениях делается акцент на условия и факторы, определяющие величину потенциала, в других – на характер общественно-экономических отношений, в третьих – на результаты его использования.

Следует отметить, что в настоящее время наиболее распространенным является ресурсный подход. При этом многие ученые указывают на то, что понятие потенциала шире, чем совокупность ресурсов. По мнению А.Р. Ханова, экономический потенциал предприятия – «это не только совокупность ресурсов, имеющихся в его распоряжении для осуществления деятельности, но и способность предприятия использовать эти ресурсы для достижения своих целей». Данная точка зрения также представлена в работе В.Г. Беломестнова, который определяют экономический потенциал через «уровень возможностей для обеспечения эффективности производства и реализации продукции, обусловленный имеющимися в распоряжении ресурсами и способностью компании к их эффективному использованию и воспроизводству».

С точки зрения ресурсного подхода, экономический потенциал представляет собой систему, куда входят различные подсистемы ресурсов. По мнению М.М. Жудро, в качестве подсистем можно рассматривать производственный, научно-технический, трудовой, образовательный потенциалы [1, с. 12]. В.А. Матиевич детализирует подсистемы на уровне предприятия и в качестве совокупности элементов экономического потенциала выделяет производственно-технический, маркетинговый, трудовой, инновационный, финансово-инвестиционный [4, с. 132]. По нашему мнению, ресурсный подход достаточно интересен при определении тактики использования экономического потенциала

предприятия при реализации задач менеджерами среднего звена и во многом определяет перспективу его эффективного использования.

В то же время, существует иная сторона экономического потенциала предприятия, которая, по мнению П.В. Аристархова, указывает на способность предприятия как социально-экономической системы не только достигать результатов в ее текущем состоянии, но и выполнять стратегические цели устойчивого развития [5, с. 4].

Применительно к предприятиям, по мнению Е.В. Волковой, необходимо исследовать экономический потенциал как «...возможности внутренней и внешней среды по производству и реализации продукции, характеризующиеся наличием, составом, качеством системно сбалансированных на технологической, инновационной, инвестиционной, информационной и организационной основе ресурсов агропромышленного производства, позволяющие максимально эффективно реализовывать определенные внутренние цели и удовлетворять требования внешней социально-экономической среды...» [6, с. 5].

Исследование научной литературы по сущности категории «экономический потенциал предприятия» позволило выделить основные концептуальные подходы к его анализу: ресурсный, результативный и комплексный, что отражают данные таблицы 1.

В таблице 1 обобщены различные определения экономического потенциала предприятия, на основании анализа которых можно сделать вывод, что экономический потенциал – это совокупность ресурсов и эффективное их использование для достижения конкретных целей предприятий. Таким образом, на основе проведенного анализа литературных источников можно констатировать, что экономический потенциал предприятия является сложной, динамичной и многоуровневой категорией, которая учитывает ресурсы, цели и конечные результаты развития предприятия.

Основными чертами экономического потенциала предприятия являются:

- характеризуется определенным набором ресурсов, которые должны быть вовлечены в производство и максимально подготовлены к использованию;
- потенциал проявляется только в процессе его использования и является динамической характеристикой, использование которого должно сопровождаться его ростом;
- процессы использования, наращивания и развития потенциала являются непрерывными и взаимодополняемыми;
- на экономический потенциал огромное влияние оказывает отраслевая принадлежность (ограничения и условия той или иной отрасли).

Таблица 1. - Основные концептуальные подходы к определению экономического потенциала предприятия

Авторы	Определение
Ресурсный подход	
В.Р. Веснин, Г.Б. Клейнер, В.В. Ковалев, Н.Ф. Риффа	Совокупность ресурсов, находящихся в распоряжении предприятия. Оценка потенциала сводится к определению стоимости активов предприятия, отраженных в балансе предприятия.
Результативный подход	
В.Н. Авдеенко, М.В. Афанасьев, Ю.Г. Гусев, Е.В. Лапин, А.Н. Люкшинов,	Совокупность возможностей по выпуску продукции, в условиях, обеспечивающих наиболее полное использование по времени и продуктивности определенного количества имеющихся в наличии экономических ресурсов. Оценку потенциала дает определение производственной мощности предприятия по выпуску продукции.

IV Международный конкурс студенческих научно-исследовательских работ по экономике

Г.С. Мерзликина, Л.С. Шаховская	
Комплексный подход	
Р.А. Белоусов, И.А. Гунина, С.И. Кухаренко, Ю.Ф. Прохоров, Л.С. Сосненко, А.А. Харин, Т.Г.Храмцова	Совокупность ресурсов и резервов и способность предприятия обеспечивать свое долговременное функционирование и достижение стратегических целей. Оценка потенциала возможна на основе оценки конкурентоспособности и возможностей устойчивого развития.

Источник: Собственная разработка на основании анализа литературных источников.

Так как в литературе отсутствует единый подход к понятию «потенциал предприятий» то, соответственно, имеются различные подходы к оценке экономического потенциала предприятий.

Ресурсно-затратный подход к оценке потенциала предприятий получил широкое распространение в работах ученых и экономистов, которыми исследована совокупность ресурсов без учета их реальных взаимосвязей и взаимозависимостей, складывающихся в процессе производства, а также количественные и качественные параметры ресурсов, определяющие максимальные возможности по производству продукции.

М.М. Жудро отмечает, что оценка экономического потенциала – это определение величины экономических ресурсов, которыми владеет и распоряжается организация, и экономического результата их эффективного использования. При этом оценка стоимости активов – это оценка «в прошлом», оценка экономического потенциала – это оценка потенциальной стоимости активов [1, с. 24].

Основное достоинство ресурсного направления, как отмечает П.В. Аристархов, заключается в его «достаточно простой применимости на практике (методической продуктивности) для оценки величины потенциала (особенно преобразовательных возможностей) и влияния на нее некоторых определяющих факторов - прежде всего, материально-вещественных ресурсов (так как для них существуют количественные способы оценки величины). Оно базируется на предпосылке об отождествлении возможностей и ресурсов, которая очень упрощает действительность, хотя и практически продуктивна» [5, с. 9].

Предпринимательско-производственный подход к оценке экономического потенциала основан на анализе деловой активности предприятия по привлечению ресурсов и инноваций.

Кот Н.Г. считает, что для комплексной оценки экономического потенциала предприятий в условиях динамичной внешней среды необходимо разработать методологию интегрального подхода [2, с. 99].

Для всесторонней оценки экономического потенциала Е.В. Волкова предлагает использование «...системного подхода, базирующегося на абсолютных и относительных величинах, количественных и качественных показателях, отраженных в бухгалтерской (или финансовой) отчетности, а также учитывающего взаимное влияние и взаимодействие всех его составляющих элементов» [6, с. 25].

В экономической литературе используются различные методы оценки экономического потенциала предприятий (корреляционно-регрессионный, индексный, индикаторный, приоритетной оценки ресурсов, денежной оценки элементов потенциала и

другие), которые позволяют учесть влияние разных факторов на эффективность производства.

Совокупную оценку потенциала предприятий, как отмечает В.А. Матиевич, «следует определять с помощью корреляционно-регрессионного метода измерения степени влияния каждого ресурса на конечные результаты производства. С этой целью рекомендуется применять коэффициенты множественной регрессии для измерения совокупного потенциала хозяйствующих субъектов» [4, с. 135].

Наряду с количественной оценкой величины экономического потенциала применяется индексный метод. Он позволяет сравнить прогнозное и фактическое значения экономического потенциала.

Методика индексной оценки экономического потенциала включает следующие основные этапы:

- определяются результативные показатели использования экономического потенциала;
- рассчитывается возможный уровень результативных показателей с учетом использования имеющихся резервов;
- определяются индексы, отражающие прирост возможного результативного показателя к имеющемуся экономическому потенциалу.

Одним из направлений оценки использования экономического потенциала предприятий является его оценка с помощью финансовых коэффициентов и других качественных показателей.

Индикативный метод оценки использования потенциала используется для расчета отклонений фактических показателей от их нормативных значений. С помощью данного метода можно оценить «узкие места» и возможности комплексного использования ресурсов организации. Недостатком является определенная субъективность нормативов, так как от их достоверности зависит расчет резервов повышения эффективное использования потенциала.

Моделирование оценки эффективности производства осуществляют на основе матричного метода, позволяющего сопоставить ресурсы и результаты производственной деятельности предприятия. Для расчета оценки составляется квадратная матрица, исходными данными которой являются количественные показатели, характеризующие ресурсы, затраты и результаты деятельности предприятий. На их основе рассчитываются качественные показатели деятельности предприятий, которые являются элементами таблицы. Матричное моделирование охватывает совокупное факторов функционирования и развития предприятий, исследуются взаимоотношения между ними, и тем самым создаются объективные предпосылки для комплексной оценки эффективности производства.

Методика рейтинговой оценки экономического потенциала предприятия предполагает ряд этапов: обоснование системы оценочных показателей, формирование исходной информации по данным показателям и расчет рейтинговой оценки экономического потенциала предприятия.

В.Н. Шимовым предложена методика рейтинговой оценки, учитывающая основные параметры производственно-финансовой деятельности предприятий. В систему оценочных показателей включены данные о производственном потенциале, рентабельности и эффективности использования ресурсов, состоянии и размещении средств, их использовании и др. [3, с. 68].

При этом выделены следующие группы оценочных показателей:

- прибыльность производственной деятельности (рентабельность, рентабельность

IV Международный конкурс студенческих научно-исследовательских работ по экономике

капитала и др.);

- эффективность управления (чистая прибыль на рубль объема продаж, прибыль до налогообложения на рубль объема продаж);

- оценка деловой активности (отдача основных средств, оборачиваемость оборотных средств, оборачиваемость дебиторской задолженности и др.);

- оценка ликвидности и рыночной устойчивости (коэффициенты текущей и критической ликвидности, коэффициент автономии и др.).

Цель данной методики – расчет итогового показателя рейтинговой оценки предприятий путем сравнения по вышеприведенным показателям финансового состояния, рентабельности и деловой активности с предприятием-эталонем, имеющим лучшие результаты.

Таким образом, в экономической литературе существуют разные подходы к формированию комплексной оценки экономического потенциала предприятий.

Экономический потенциал предприятия зависит не только от абсолютных показателей (стоимости основных средств, численности работников, объема производства продукции и др.), но и от степени использования ресурсов.

Показатели, на основании которых можно оценить экономический потенциал предприятия и рассчитать эффективность его использования, представлены в таблице 2.

Приведенная система показателей характеризует эффективность использования основных производственных и финансовых ресурсов предприятий.

Таблица 2. - Система показателей комплексной оценки экономического потенциала предприятий

Наименование показателей
1. Основные средства
Среднегодовая стоимость основных средств, руб.
Объем производства продукции, руб.
Коэффициент износа основных средств
Накопленная амортизация, руб.
Фондоотдача, руб./руб.
Фондоемкость, руб./руб.
Относительная экономия основных производственных фондов, руб.
Амортизационная емкость, руб.
Амортизационная отдача, руб.
Относительная экономия амортизации, руб.
Рентабельность основных средств, %
2. Оборотные средства
Среднегодовая стоимость оборотных средств, руб.
Удельный вес материальных затрат в структуре себестоимости продукции, %
Материалоотдача, руб./руб.
Материалоемкость, руб./руб.
Рентабельность материальных затрат, %
Коэффициент материальных затрат
Коэффициент соотношения между темпами роста выпуска продукции и темпами роста материальных затрат
Относительная экономия материальных затрат, руб.
Оборотная фондоотдача, руб./руб.

IV Международный конкурс студенческих научно-исследовательских работ по экономике

Оборотная фондоемкость, руб./руб.
Относительная экономия оборотных средств, руб.
Коэффициент загрузки оборотных средств
Рентабельность оборотных средств, %
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств
Длительность оборота оборотных средств, дни
3. Трудовые ресурсы
Среднесписочная численность персонала, чел.
Коэффициент оборота по приему
Коэффициент оборота по выбытию
Производительность труда, руб./чел.
Среднемесячная заработная плата, руб.
Соотношение между темпами роста производительности труда и темпами роста заработной платы
4. Финансовое состояние
Коэффициент текущей ликвидности
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами
Коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами
Коэффициент абсолютной ликвидности
Коэффициент общей оборачиваемости капитала
Коэффициент оборачиваемости краткосрочных активов
Коэффициент капитализации
Коэффициент финансовой независимости (автономии)
Коэффициент устойчивого финансирования

Источник: Собственная разработка на основании анализа литературных источников.

Таким образом, экономический потенциал предприятия является сложной, динамичной и многоуровневой категорией, которая учитывает ресурсы, цели и конечные результаты развития предприятия. Экономический потенциал предприятия зависит не только от абсолютных показателей (стоимости основных средств, численности работников, объема производства продукции и др.), но и от степени использования ресурсов. При этом в экономической литературе существуют разные подходы к формированию комплексной оценки экономического потенциала предприятий.

Список литературы:

1. Жудро, М.М. Экономический инструментарий формирования и эффективного использования потенциала предприятия: моногр. / М. М. Жудро. – Могилев: Белорусско-Российский университет, 2015. – 212 с.
2. Кот, Н.Г. Экономический потенциал предприятия на разных стадиях жизненного цикла / Н.Г. Кот // Вестник Брестского государственного технического университета. Экономика. – 2018. – № 3(111). – С. 98-102.
3. Национальная экономика Беларуси: учеб. / В.Н. Шимов [и др.]; под ред. В.Н. Шимова. – 4-е изд., перераб. и доп. – Минск: БГЭУ, 2012. – 649 с.
4. Матиевич, В.А. Стратегическое управление экономическим потенциалом предприятия / В.А. Матиевич // Новая экономика. – 2018. – № 2. – С. 128 – 137.
5. Аристархов, П.В. Разработка элементов механизма управления экономическим потенциалом промышленного предприятия в условиях модернизации: автореф. дис.

канд. экон. наук: 08.00.05 / П.В. Аристархов; Юж.-Урал. гос. ун-т. – Челябинск, 2012. – 24 с.

6. Волкова, Е.В. Развитие экономического потенциала организаций перерабатывающей промышленности: теоретико-методологические аспекты: моногр. / Е.В. Волкова. – Могилев: МГУП, 2016. – 199 с.

УДК:658:005.(574)

**ПРИМЕНЕНИЕ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА ДЛЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ
МЕНЕДЖМЕНТА НА ПРЕДПРИЯТИИ
ИП «INKOR-URALSK»**

Томникова О.Ф. студентка, группы
БМУ- 24(3 года),

директор ИП «INKOR-URALSK»

Хусаинов Б.М. кандидат
сельскохозяйственных наук, доцент.

Западно-Казахстанский аграрно-
технический университет имени Жангир
хана.

В статье описано применение системного подхода для совершенствования менеджмента на предприятии ИП «INKOR-URALSK». Рассмотрены финансовые показатели Компании ИП «INKOR-URALSK», показана организационная структура отделов компании, структура взаимодействия менеджеров отдела продаж с другими подразделениями, структура взаимодействия торговых агентов с другими отделами, структура взаимодействия специалиста государственных закупок с другими отделами, структура взаимодействия руководителя отдела продаж с отделами.

Эффективное применение на государственных и частных предприятиях системного подхода с целью совершенствования менеджмента, является актуальным вопросом бизнеса в XXI веке.

Только рассматривая человеческие ресурсы, организации и внешнюю среду, в которой они постоянно взаимодействуют в качестве открытых систем, можно добиться осуществления целей гуманизма и эффективной деятельности, связь между организационной демократией, действующей на предприятии как едином целом, и автономными рабочими группами в отдельных подразделениях.

Мышление в терминах систем представляется наиболее подходящим концептуальным ответом, доступным до сих пор, когда изучаемые явления на любом уровне и в любой области проявляют характер организованности. И когда понимание природы взаимозависимостей составляет исследовательскую задачу. В поведенческих науках первые шаги в построении теории систем были сделаны в связи с анализом внутренних процессов в организациях, когда части должны были быть связаны с целым.

Ф. Эмери и его коллеги рассматривали такие понятия, как командная работа, участие, полу автономия, план работы и мультидисциплинарность с точки зрения открытой системы; в то же время многие социологи и научные консультанты довольствуются использованием этих концепций в качестве, определяющих изолированные явления в замкнутой системе. Важно определять различие между составной и целостной схемами организационной структуры. Ф. Эмери утверждал, что совокупность того, что у нас

IV Международный конкурс студенческих научно-исследовательских работ по экономике

возникает внутри и того, что есть снаружи, что так или иначе связано с нашей потребностью и ее возможным удовлетворением, так называемые «гештальты» имеют свойства, определяющие более высокие уровни организации, которые могут быть названы «живыми системами, откуда и проистекает множественность их характеристик. Например, их открытость для внешней среды [1].

Компания ИП «INKOR-URALSK» была основана в 2005 году, ЗКО, в г. Уральске. Основной идеей и задачей Компании ИП «INKOR-URALSK» было обеспечение качественными автозапчастями рынка Казахстана в Западно-Казахстанской области. Наряду с заключением контракта с европейской компанией, организацией прямых оптовых поставок автозапчастей из стран Европы для рынка Запада Казахстана была налажена и организована работа оптового склада. Сначала в арендуемом помещении, в последующем открытие и работа собственного склада и розничного магазина по продаже автозапчастей и аксессуаров «INKOR».

В 2007-2009 годах на территории площадью 10 тыс. м², выкупленной в собственность, был построен, введен в эксплуатацию современный оптовый склад площадью 2 тыс. м², открыт еще один розничный магазин «TRUCK CENTER» по продаже автозапчастей, но уже для грузового автотранспорта импортного производства, а также новый современный офис.

Современная действительность начинала окружать современными гаджетами, интернет-технологии совершали невероятные прорывы и реализовывать товар привычными способами из рук в руки было чем-то не совершенным и у Компании ИП «INKOR-URALSK» родилась идея по разработке и запуску интернет-магазина сайта.

Компания ИП «INKOR-URALSK», у которой главным и основным направлением деятельности является оптовая продажа автомобильными запчастями, автохимией, автокосметикой и аксессуарами, а ассортимент продукции на складах компании насчитывал более 40000 наименований товаров для легковых и грузовых автомобилей европейского, японского и американского производства, не могла не смотреть в будущее и развивать новые технологии и системы.

В результате огромной работы и проектного менеджмента в 2012 году была запущена в работу идея по разработке интернет площадки, для увеличения продаж, покупательского спроса Компании «INKOR-URALSK» - сайт www.avto-center.kz

В 2021 году запустили проект по переходу на новую, удобную для потребителя платформу интернет-магазина, проведен анализ интернет-площадок, выстроена система перехода, назначены ответственные лица, определены сроки и выбор был сделан.

Для совершенствования менеджмента на предприятии ИП «INKOR-URALSK» необходимы знания динамики финансовых показателей деятельности [3] (табл.1).

Таблица 1. Финансовые показатели деятельности, ИП «INKOR-URALSK», 2019-2021 гг.

Показатели	Годы		
	2019	2020	2021
Оборот по реализации, млн. тг	1240, 0	926,0	1047,0
Количество работников, человек	65	55	49
Налоги, млн. тг	18,0	28,0	31,0
НДС импорт, млн. тг	145,00	84,9	106,0

Как видно из таблицы 1 по финансовым показателям 2019, 2020, 2021 годов можно сделать следующий вывод, что 2019 год стал пиком финансовых показателей по сравнению с годами 2020, 2021 гг. по товарообороту Компании ИП «INKOR-URALSK».

Компания ИП «INKOR-URALSK» и по сей день является крупным официальным дистрибьютером по Западно-Казахстанской области известных фирм-производителей автозапчастей. Статус официального дистрибьютора дает право крупнооптовой закупки товара, а также возможность получать наилучшие закупочные цены за счет работы без посредников для последующего сбыта реселлерам или дилерам на региональных рынках. Дополнительным преимуществом является то, что многие фирмы-производители осуществляют эксклюзивные поставки только официальному дистрибьютору в отдельно взятом регионе или стране.

В магазинах и на складах представлена продукция ведущих мировых производителей, таких как:

1. Aral - моторные масла и смазки.
2. Kutteneuler - моторное масло.
3. NGK - свечи зажигания.
4. LMI - детали ходовой части [2].

Согласно финансовым данным за 2019 - 2021 года по обороту виден спад. Причиной этому, служил вступивший с 1 января 2018 года новый единый Таможенный кодекс ЕАЭС, проявление огромного интереса к рынку Казахстана Российских Компаний. В городах Казахстана открыли и открывают до сегодняшнего дня филиалы российские компании, организованы Товарищества с ограниченной ответственностью активно в г. Астана, г. Алматы, что негативно сказывается на товарообороте Компании ИП «INKOR-URALSK» в реальной действительности и на многих малый бизнес и отпечаток наложила коронавирусная инфекция (COVID-19).

Внеэкономическая деятельность Компаний «INKOR-URALSK» практически остановилась в 2020 году, весь мир и Казахстан перешел к новым нормам и требованиям. 85% предпринимателей указали, что распространение коронавируса негативно повлияло на финансовые показатели их организаций.

Малое предпринимательство играет очень существенную роль в экономике стран. Экономическая и социальная роль малого предпринимательства заключается в праве граждан на свободное использование своих способностей и имущества для осуществления предпринимательской деятельности. Во всех экономически благополучных странах доля малого бизнеса в производстве ВВП составляет – не менее 50 %. Индекс деловой активности в Казахстане показал в 2020 году значительную «просадку». Причина в карантинных мерах, которое Правительство предприняло для ограничения распространения коронавирусной инфекции в стране. После падения в марте и апреле индекс начал рост в мае и июне, когда карантин на время ослабили. Чтобы сгладить последствия пандемии, государство предоставило налоговые послабления, были отсрочены платежи, дана возможность рефинансирования кредитов на льготных условиях. Для бизнеса в наиболее пострадавших отраслях на время кризиса были снижены нагрузки на фонд оплаты труда. Отчисления с оплаты труда во внебюджетные фонды отменены были до конца года.

Во время действия карантина перед многими предпринимателями встал вопрос о переводе своей работы в «онлайн» режим. Многие предприниматели не были готовы к такому формату работы, не были организованы и настроены удаленные доступы и многое другое... не у каждого сотрудника имелся личный компьютер. Не смотря на все эти

сложности, бизнес – процессы были пересмотрены и внедрены в Компании ИП «INKOR-URALSK», сохранены рабочие места, произведены выплаты минимальной заработной платы, благодаря конвергентному мышлению руководства компании.

Как отметил Президент Касым-Жомарт Токаев в Послании народу, «малый и средний бизнес пережил сложные времена, по сути, приняв на себя основной удар пандемии». В таких условиях предпринимателям предлагали разные меры поддержки, которые призваны были сгладить «удар» пандемии. Это должно было помочь и помогло бизнесу преодолеть экономическую неопределенность и, тем самым, поддержать всю экономику и занятость населения в Казахстане [3].

Для ускорения выхода из кризиса предприятиям пришлось перестраивать многие бизнес-процессы и организационные структуры. Как показали результаты опроса, в большинстве рассматриваемых компаний с начала пандемии COVID-19 произошли значительные изменения в таких бизнес- процессах, как управление персоналом (45%) и закупка сырья и материалов (40%)

Для совершенствования менеджмента необходима организационная структура и знания организационной структуры отделов, вот так выстроен отдел продаж в Компании ИП «INKOR-URALSK» (рис. 1).



Рис. 1. Структура отдела продаж Компании ИП «INKOR-URALSK».

Как видно из рисунка 1, руководителю отдела продаж подчиняются торговые агенты по г.Уральск, ЗКО и регионы РК и менеджеры отдела продаж. Структура отдела продаж делится на несколько характеристик, такие как руководитель отдела продаж и специалист по государственным закупкам и др. является «живыми системами» системного подхода. Для достижения «устойчивого состояния» системы, Компании ИП «INKOR-URALSK» под которой понимается организация, образованная людьми, необходимым сочла, чтобы ее руководство и руководители отделов и общие обязательства имели ясно сформулированные и одобренные цели.

Чтобы члены Компании ИП «INKOR-URALSK» могли реагировать на постоянно изменяющиеся внешние воздействия, даже угрожающие возникновением критической ситуации, система управления должна основываться на принципе саморегулирования.

В такой постоянной самонастраивающейся системе структурных единиц признаются необходимыми особые регулирующие механизмы.

Например, контроль над издержками, которые вносят важный вклад в поддержание «устойчивого состояния» Компании ИП «INKOR-URALSK» и организации в целом и в ее постепенное продвижение к согласованным целям.

Целенаправленная прогрессивная человеческая система признает взаимозависимость своих составных частей и, следовательно, пределы для демократического самоопределения, подразумеваемые приставкой «полу» в отношении границ автономии; но эта система должна также включать в себя механизмы участия для предоставления возможности осуществления выбора.

Достижение наибольшей выгоды от взаимодействия технологии и состоящей из людей системы зависит от нахождения оптимального взаимоприемлемого решения. Оптимум, подходящий и для технологии, и для людей, откроет связь между компетенцией человека-оператора и потенциальными возможностями технологии.

Высокие уровни организации, которые могут быть названы «живыми системами» Системный подход, системные исследования, менеджмент не являются чем-то принципиально новым, возникшим лишь в последние годы.

Это естественный и единственно научный метод решения и теоретических, и практических проблем, используемый в Компании ИП «INKOR-URALSK»

Структурные концепции, лежащие в основе теоретической системы, переопределяются в технологических терминах, демонстрируя тем самым непорочную замкнутость и взаимозависимость всех концепций, отделов.

Высоким уровням организации необходимы «живые системы» откуда и проистекает множественность их характеристик - например, их открытость для сотрудников Компании ИП «INKOR-URALSK» и для связи отделов (рис.2).

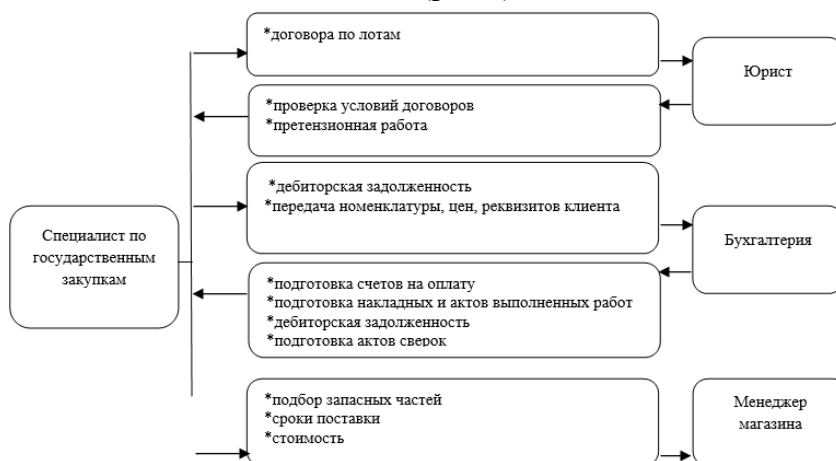


Рис. 2. Структура взаимодействия Специалиста по государственным закупкам с отделами Компании ИП «INKOR-URALSK».

Как видно из рисунка 2, специалист по государственным закупкам связан со многими отделами Компании ИП «INKOR-URALSK» для достижения поставленных перед ним целей.

Цель части — как одной, так и многих — целесообразность всей Структуры [4].

В открытой системе основная задача Руководства Компании ИП «INKOR-URALSK» состоит в том, чтобы регулировать пограничные состояния предприятия; при этом руководство не должно отвлекаться на более обычные вторичные задачи, сконцентрированные на внутриорганизационных проблемах.

Так как цели предприятия не могут быть адекватно сформулированы без учета его взаимоотношений с внешней средой, то задача менеджмента регулируется потребностью обеспечения соответствия возможностей предприятия требованиям внешней среды.

Этот сложный баланс свободы и ограничений, требующий добровольного отказа от определенной части независимости, в том случае, если он не будет тщательно структурирован и подкреплён обменом необходимой информацией, может создавать угрозу выполнению обязательств Компании.

В большинстве современных организаций, структуры участия и демократическое поведение позволяют добиться более высоких, чем бюрократические структуры и автократическое поведение, результатов.

На уровне открытых систем организаций, организации могут справиться с воздействием полей турбулентности, превосходно, при выполнении основанных на глубоком разделении труда традиционных рутинных операций с коротким циклом.

Изучив и проведя анализ выше действующих организационных структур по применению системного подхода для совершенствования менеджмента можно сделать вывод, что цели, методы и задачи в Компании ИП «INKOR-URALSK» определены, что руководство не отвлекается на обычные вторичные задачи и сконцентрированы на стратегии развития компании.

Список использованной литературы

1. Рассел Л. Акофф, Фредерик Э. Эмери. О целеустремлённых системах. — Перевод с английского: Г. Б. Рубальский, под редакцией И. А. Ушакова. — М., 1974. Russell L. Ackoff, Fred E. Emery. On Purposeful Systems. — Aldine-Atherton, 1972.
2. Сайт Компании "INKOR-URALSK" www.avto-center.kz
3. Послание народу Казахстана от Президента К.Ж. Токаева
4. Налоговые декларации ф.220.00. Финансовые показатели деятельности, ИП «INKOR-URALSK», 2019-2021 гг
5. Георг Лихтенберг. — «Афоризмы». — М., 1965.
6. Электронная публикация: Центр гуманитарных технологий

УДК 338.46

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ПРОЕКТА САЛОНА КРАСОТЫ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ COVID-19

Тучинская Александра, магистр
Государственного университета
интеллектуальных технологий и связи
sashatuch01@gmail.com
Научный руководитель Чукурна Е.П.
доктор эконо. наук, профессор,
декан факультета Бизнеса и социальных
коммуникаций Государственного
университета интеллектуальных
технологий и связи
elenachukurna@gmail.com

Целью научной работы является формирование экономического обоснования проекта салона красоты в условиях сложно контролируемых внешних факторов влияния. К таким факторам относится пандемия COVID-19, которая способствовала пересмотру формата предоставления услуг, в том числе и на рынке услуг красоты.

1. Анализ развития рынка услуг красоты в период постпандемии коронавируса COVID-19

Анализ развития рынка услуг красоты позволил сделать следующие выводы. Мировой рынок услуг красоты до пандемии COVID-19 развивался достаточно динамично, о чем свидетельствовали растущие объемы продаж. Так, в 2017 году мировой рынок косметики составил 532,43 миллиарда долларов США. По прогнозам аналитиков, сделанным до пандемии, к 2023 году объем продаж должен был достичь 805,61 миллиарда долларов США. Однако, пандемия COVID-19 внесла коррективы в развитие рынков услуг красоты.

Тенденции украинского рынка услуг красоты и салонов красоты имеет достаточный потенциал для дальнейшего развития. Анализ рынка СПА-салонов и анализ рынка салонов красоты показывает, что спрос, оказываемые ими услуги, очень быстро растут. Необходимость краткосрочного отдыха, а именно его можно получить в СПА-салонах, – то, в чем нуждаются потребители, живущие в городах и мегаполисах. За последние годы в Украине, в частности в Закарпатье, открылось немало новых и заново реконструированных СПА-салонов по использованию целебных термальных источников. Температура термальных закарпатских вод колеблется от 30 до 80 градусов, и каждая имеет свой уникальный химический состав. Особенностью украинского рынка услуг красоты являются в основном женщины (75-80%) в возрасте от 25 до 35 лет, на 10 лет моложе чем в большинстве европейских стран [1]

Рынок услуг красоты, за период до начала пандемии 2016 –2019 годах существенно видоизменился. Появился спрос на моноуслуги, который сохраняется и данный момент времени. Если ранее предпочитали комплексный уход, то в до коронавирусный период преобладал тренд на моно услуги, что повлияло на возникновение новых форматов предоставления услуг.

- *Экспресс-форматы*, предусматривающие работу без записи. К примеру, маникюрные стойки в торговых центрах, часто по более низким ценам, чем в традиционных салонах.
- *Моностудии*, специализирующиеся на одной услуге. Или, студии, где можно сделать только оформление бровей или только лазерную эпиляцию.
- *Салоны для конкретной категории людей*. Например, детские парикмахерские или барбершопы – парикмахерские исключительно для мужчин, в некотором роде мужские клубы.
- *Салоны и студии эконо и лоукост-форматов*. Салоны, в которых нет, администратора и где не предложат чай или кофе.

Украинский рынок услуг красоты начал демонстрировать тенденцию к снижению после 2014 года. В период 2014-2016 гг. произошло резкое падение спроса на многие услуги красоты. Если, до 2014 года рост сегмента салонов красоты, парикмахерских, косметологических кабинетов, ногтевых и броу-баров составлял около 25-30% в год, то после этого, рынок сократился минимум на 25%. Спрос на услуги индустрии красоты снизился на 30% [2]. Начиная, с 2018 года рынок услуг красоты начал расти, но пандемия коронавируса COVID-19, начавшаяся в 2019-2020 гг., способствовала сокращению емкости рынка примерно на 35%.

Анализ конкурентной ситуации на рынке услуг красоты в Украине позволил сделать следующие выводы. Условно рынок салонов красоты в Украине можно разделить на четыре категории в зависимости от стоимости услуг: «Низкий сегмент» – до 300 грн.; «Средний сегмент» – до 1000 грн.; «Средний сегмент +» – до 1500 грн.; «Высокий сегмент» – более 1500 грн.

Начиная с 2020 года появился новый сегмент – «низкий-». Это парикмахерские, расположенные МАФах или полуподвальных помещениях, стоимость услуг в которых начиналась с 50 -70 грн. Помимо стрижки, в подобных заведениях предоставляют услуги окрашивания волос, маникюра и педикюра. На сегодняшний день, на рынке красоты Украины преобладают именно такого типа заведения, работающие в низком ценовом сегменте. Их часть рынка составляет около 55%. Большая часть таких предприятий работают под вывесками «Просто парикмахерская» или «Экспресс-стрижка». Они работают на условиях франчайзинга. Открыть заведение такого уровня стоит около 30 тыс. грн.

Больше всего пострадали от коронавируса и ощутимо сократили количество вакансий гостиницы, рестораны, туристические операторы, салоны красоты, ритейл. К примеру, весной традиционно идет активный поиск персонала для гостиниц, предшествующий сезону отпусков. Однако в марте 2020 года количество вакансий в этой сфере уменьшилось более чем на 50% по сравнению с февралем и еще почти на 40% в апреле по сравнению с мартом. Ощутимо сократилось количество вакансий от компаний, предоставляющих услуги (салоны красоты, пошива, ремонт одежды и обуви, центры развлечений и т.п.) [3]

Среди всех тенденций, влияющих на рынок, можно выделить рост спроса за счет мужского населения. Буквально 10 лет назад представители сильной половины человечества являлись редкими клиентами косметологических заведений. Даже в настоящее время мужские средства гигиены, косметика и духи составляют всего 11% от общего объема индустрии красоты. Однако, развитие современного мира изменило отношение общества к роли мужчины и женщины в нем. Мужчин, как категория клиентов, привлекают следующие процедуры: массаж, процедуры по уходу за кожей лица, удаление волос с помощью лазера или воска. На сегодняшний день достаточно актуально открытие полностью мужского салона красоты.

Рынок услуг салонов красоты в 2020 году существенно поменялся. Если раньше предпочитали моно услуги, как было отмечено выше, то с начала пандемии и карантина женщины начали отдавать предпочтение комплексному уходу, делая все процедуры в одном салоне.

Для салонов красоты наступил сложный период, потому что женщины, сидя дома и работая онлайн, решили не тратить обычное количество денег на услуги красоты. После карантина многие перестали ходить в салоны, многие мастера перестали работать, потому что они научились работать дома, а клиенты начали ходить к ним домой. В моду вошел натуральный вид и минимализм в маникюре, но салоны красоты быстро адаптируются и под потребности клиентов.

Министерство Здравоохранения обнародовало новые правила работы парикмахерских и салонов красоты во время карантина. Они регламентировали прием посетителей салона услуг исключительно по предварительной записи. Посетителям необходимо ждать своей очереди на улице, а в помещении на одного человека должно отводиться не менее 5 кв. Также посетители должны иметь средства индивидуальной защиты. Сотрудники салонов перед началом работы должны проходить температурный скрининг и обладать средствами индивидуальной защиты. В частности, разрешается использовать респиратор только без клапана выдоха. У входа в салоны красоты должна быть разметка для клиентов для соблюдения расстояния в 1,5 м. Между местами предоставления услуг также должна быть дистанция не менее 1,5 м. Салонам красоты и парикмахерским необходимо обеспечить дезинфекцию после каждого клиента и централизованный сбор использованных СИЗ. Также во время карантина в салонах красоты

IV Международный конкурс студенческих научно-исследовательских работ по экономике

запрещается наличие рекламной продукции, журналов и разных игрушек. Таким образом, пандемия коронавируса COVID-19 не только изменила формат предоставления услуг, но и изменила нормы и правила их предоставления.

2. Разработка бизнес-плана по открытию салона красоты

2.1. Финансовый, инвестиционный и операционный план салона красоты

Наименование организации: салон красоты "Охана". Почтовый и юридический адрес: 65069, г. Одесса, ул. Десантная, 16.

Основной вид деятельности салона красоты «Охана» – парикмахерские и косметические услуги. Вид экономической деятельности – предоставление услуг парикмахерскими и салонами красоты (КВЭД код 96.02) [4].

Согласно правилам beauty-заведений, при добровольной сертификации проектируемый салон будет относиться к типу «салон красоты».

Салон красоты (салон-парикмахерская «Люкс») обеспечивает на высоком художественном уровне выполнение услуг парикмахерских любой сложности и повышенного качества, включая исполнение оригинальных, уникальных стрижек и причесок, а также предоставляет другие виды услуг парикмахерских, соответствующих современному и перспективному направлению. моды и личных запросов клиентов.

Сегмент позиционирования: средний ценовой сегмент. Анализ украинского рынка парикмахерских услуг показал, что наиболее востребованный уровень салона – «бизнес-класс», то есть ориентированный на население со средним и чуть выше среднего, уровнем дохода. Открывать новый салон низкого уровня при современной конкуренции нецелесообразно.

Ожидаемые результаты от реализации проекта:

1. Предоставление (внедрение) новых видов услуг, от которых потребители ожидают удовлетворение своих ожиданий, а предприятие - получение прибыли за счет их реализации.

2. Вовлечение в производство незанятого трудоспособного населения и решение тем самым социальной проблемы трудоустройства (создание новых рабочих мест).

3. Увеличение налоговых отчислений в бюджет.

Старт всех работ по созданию салона красоты: 01.12.2022

Для создания финансовой модели предприятие использовало компьютерную программу Project Expert 6.1. Project Expert позволяет проанализировать несколько вариантов достижения целей развития предприятия и выбрать оптимальный [5]

Project Expert значительно упрощает процесс бизнес - планирования. С помощью Project Expert исходные данные о планируемой операционной деятельности, обеспечивающие ее реализацию вновь создаваемых активов и привлеченных для их финансирования средствах автоматически преобразуются в таблицы. Баланс салона красоты «Охана» был структурирован на рисунке 1. Как мы можем видеть, первоначальные средства салона составляли 215 тыс. грн.

Баланс (грн.)	12.2020	1.2021	2.2021	3.2021	4.2021	5.2021	6.2021	7.2021	8.2021	9.2021	10.2021	11.2021	12.2021
Денежные средства	168 410,00	29 781,11	111 400,44	195 840,00	313 576,33	428 576,33	538 661,44	666 218,89	793 158,22	915 085,78	993 212,11	1 073 895,44	1 120 115,22
Сырье, материалы и комплектующие	19 400,00	19 400,00	4 864,67	4 864,67	2 171,67	2 171,67	2 171,67	2 244,00	2 244,00	1 715,00	1 715,00	1 715,00	1 715,00
Краткосрочные предоплаченные расходы		378,89	588,89	676,67	666,67	666,67	581,56	591,11	591,11	602,89	605,56	605,56	463,11
Суммарные текущие активы	187 810,00	49 560,00	116 854,00	201 381,33	316 414,67	431 414,67	541 414,67	669 054,00	795 993,33	917 932,67	995 532,67	1 076 216,00	1 122 298,33
Основные средства	46 300,00	42 800,00	12 800,00	12 800,00	12 800,00	4 800,00	4 800,00	4 800,00	4 800,00	4 800,00	4 800,00	4 800,00	4 800,00
Накопленная амортизация	18 691,67	27 823,33	8 880,00	10 186,67	11 493,33	4 800,00	4 800,00	4 800,00	4 800,00	4 800,00	4 800,00	4 800,00	4 800,00
Остаточная стоимость основных средств	27 608,33	14 976,67	3 920,00	2 613,33	1 306,67								
Здания и сооружения	19 500,00	9 750,00											
Оборудование	8 108,33	5 226,67	3 920,00	2 613,33	1 306,67								
СУММАРНЫЙ АКТИВ	215 418,33	64 536,67	120 774,00	203 994,67	317 721,33	431 414,67	541 414,67	669 054,00	795 993,33	917 932,67	995 532,67	1 076 216,00	1 122 298,33
Отсроченные налоговые платежи			11 966,67	11 966,67	14 000,00	14 000,00	14 000,00	14 000,00	14 000,00	14 000,00	11 616,67	11 616,67	11 616,67
Краткосрочные займы		30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00
Счета к оплате	5 875,00	5 750,00	5 625,00	5 500,00	5 375,00	5 250,00	5 125,00	5 000,00	4 875,00	4 750,00	4 625,00	4 500,00	4 375,00
Суммарные краткосрочные обязательства	5 875,00	35 750,00	47 591,67	47 466,67	49 375,00	49 250,00	49 125,00	49 000,00	49 575,00	49 450,00	46 241,67	46 116,67	15 991,67
Долгосрочные займы		30 000,00											
Добавочный капитал	228 440,00		228 440,00	228 440,00	228 440,00	228 440,00	228 440,00	228 440,00	228 440,00	228 440,00	228 440,00	228 440,00	228 440,00
Нераспределенная прибыль	48 886,67	199 653,33	155 257,67	71 912,00	39 906,33	153 724,67	263 849,67	380 914,00	517 978,33	640 042,67	720 851,00	801 859,33	877 867,67
Суммарный собственный капитал	179 543,33	28 786,67	73 182,33	156 528,00	268 346,33	382 164,67	492 289,67	619 354,00	746 418,33	868 482,67	949 291,00	1 030 099,33	1 106 307,67
СУММАРНЫЙ ПАСИВ	215 418,33	64 536,67	120 774,00	203 994,67	317 721,33	431 414,67	541 414,67	669 054,00	795 993,33	917 932,67	995 532,67	1 076 216,00	1 122 298,33

Рисунок 1. Баланс салона красоты «Охана»

IV Международный конкурс студенческих научно-исследовательских работ по экономике

Инвестиционный план состоит из календарного плана, воспроизведенного в программе Project Expert 6.1, как показано на рис. 2.

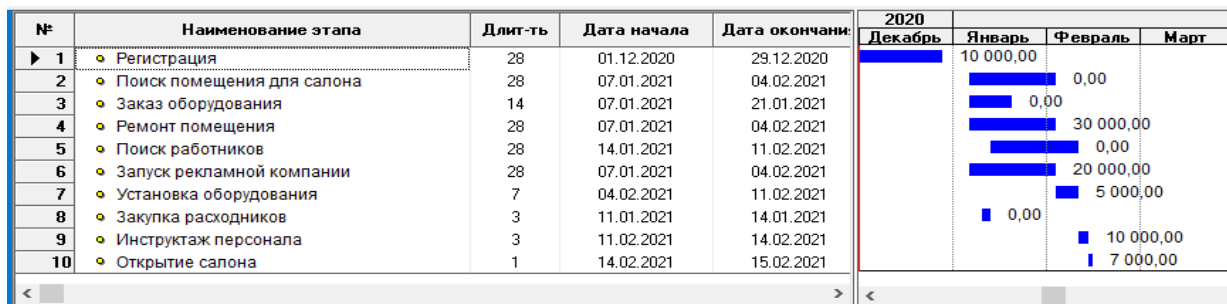


Рисунок 2. Календарный план открытия салона красоты «Охана»

В операционном плане указан объем продаж и список услуг, которые салон будет предоставлять клиентам. Как видно из рисунка 3, объем услуг контролировался сезонным спросом. Летом спрос на услуги увеличивается, как и в скором времени к новогодним праздникам или Международному Женскому дню (8 марта). Да и дата открытия салона (15.02.2022) не случайна. Она обусловлена спросом на услуги красоты после и перед праздником Влюбленных или Днем Святого Валентина, когда многие женщины собираются на свидание или получают подарки. Перед праздниками салон красоты «Охана» будет вводить бонусы и акционные цены, чтобы поддержать уровень спроса на максимальном уровне. Именно благодаря этому, у салона не будет никаких проблем с малым или отсутствующим потоком клиентов.

Детализация результатов															
Объем продаж															
	12.2020	1.2021	2.2021	3.2021	4.2021	5.2021	6.2021	7.2021	8.2021	9.2021	10.2021	11.2021	12.2021	2022 год	2023 год
► Пудровое нанесение бровей			33,33	33,33	53,33	53,33	53,33	40,00	40,00	40,00	53,33	53,33	53,33	490,00	570,00
Ламинирование ресниц			40,00	40,00	33,33	33,33	33,33	26,67	26,67	26,67	33,33	33,33	33,33	420,00	660,00
Шуггаринг			333,33	333,33	266,67	266,67	266,67	333,33	333,33	333,33	166,67	166,67	166,67	3 300,00	2 900,00
Макияж					80,00	80,00	80,00	66,67	66,67	66,67	66,67	66,67	66,67	860,00	760,00
Укладка			40,00	40,00	40,00	40,00	33,33	33,33	33,33	26,67	26,67	26,67	26,67	380,00	400,00
Стрижка			160,00	160,00	160,00	160,00	160,00	173,33	173,33	173,33	140,00	140,00	140,00	1 920,00	1 920,00
Педикюр			40,00	40,00	50,00	50,00	50,00	66,67	66,67	66,67	50,00	50,00	50,00	600,00	650,00
Маникюр			166,67	166,67	166,67	166,67	166,67	186,67	186,67	186,67	133,33	133,33	133,33	1 800,00	2 040,00

Рисунок 3. Объемы продаж услуг в салоне красоты «Охана»

Цены на услуги были сформированы с помощью таких показателей как цены конкурентов и рыночная конъюнктура. Также учитывался и тот факт, что салон «Охана» – люксовый салон. Все цены указаны на рисунке 4.

	Наименование	Цена(грв.)
►	Маникюр	400,000
	Педикюр	600,000
	Стрижка	250,000
	Укладка	200,000
	Макияж	500,000
	Шуггаринг	200,000

Рисунок 4. Цены на услуги в салоне красоты «Охана»

План по персоналу салона красоты «Охана» состоит из трех составляющих: из управленческого, предоставляющего услуги, и маркетингового подразделения.

IV Международный конкурс студенческих научно-исследовательских работ по экономике

Персонал должен быть приветливым, приятным в общении, одетым в изысканную аккуратную форму с идентификационными табличками. Всего в салоне будет работать 12 работников, список которых можно увидеть на рис. 5.

	Должность	Кол-во	Зарпл.(грв.)
	Мастер маникюра и пед	2	5 000,00
	Мастер по стрижкам, ук	2	5 000,00
	Визажист	1	5 000,00
	Косметолог	3	5 000,00
►	Уборщица	1	5 000,00

Рисунок5. Список работников и их зарплата в салоне красоты «Охана»

К основным факторам, уменьшающим доходы предприятия, относятся:

- уменьшение объемов производства продукции в результате простоя оборудования, потерь рабочего времени, отсутствия материалов, увеличения нехватки;
- потери позиций на внутреннем или внешнем рынках из-за падения спроса, действия конкурентов, низкого качества продукции;
- снижение цен на продукцию;
- увеличение материальных затрат, затрат на транспортировку, перерасход фонда заработной платы;
- увеличение стоимости финансирования (процента за кредит);
- увеличение отчислений и налогов.
- непредвиденные политические действия;
- некомпетентность, нечестность, безответственность, ошибки руководства, персонала, партнеров;
- стихийные бедствия (наводнения, эпидемии, землетрясения, пожары), аварии, кражи.

В салоне красоты «Охана» была построена карта рисков и три возможных варианта развития и оценки этого риска. На карте рисков, обозначенную на рис. 6. можно увидеть, что наибольшими рисками являются следующие точки: Риск конкуренции, Макросоциальные риски, Риск неадекватной оценки и обесценивания и активов, Социальные риски.

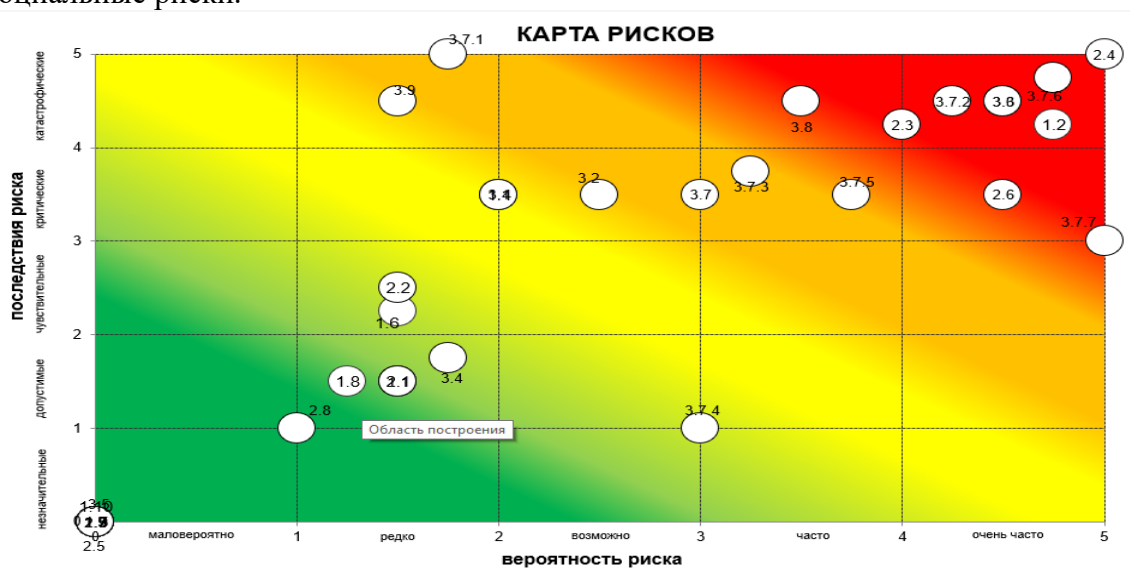


Рисунок 6. Карта рисков салона красоты «Охана»

IV Международный конкурс студенческих научно-исследовательских работ по экономике

Методами управления указанными выше рисками, являются:

- 1) для риска конкуренции: определение стратегических конкурентных преимуществ, проведение СВОТ-анализа.
- 2) Для макросоциальных рисков: создание финансовой подушки, тщательное прогнозирование стратегических и тактических целей
- 3) Для социальных рисков: обеспечение безопасности клиентов и мастеров во время пандемии, соблюдение карантинных норм.

Как разные формы и размеры риска могут повлиять на предприятие «Охана» указано на рис. 7.

			Пессимистичная	Реалистичная	Оптимистичная
Плановый чистый доход отреализации (код 2000)			28,360	85,080	170,160
Категория последствий	Описание категории последствий	Размер возможных последствий, %	Лимит возможных последствий, тыс. грн.	Лимит возможных последствий, тыс. грн.	Лимит возможных последствий, тыс. грн.
Категория 1	Незначительные	1 - 9% от выручки	3	8	15
Категория 2	Допустимые	10 – 19	5	16	32
Категория 3	Чувствительные	20 – 29	8	25	49
Категория 4	Критические	30 – 49	14	42	83
Категория 5	Катастрофические	Более 50	более 14,18	более 42,54	более 85,08

Рис. 7. Лимиты возможных потерь от рискованных ситуаций на рынке и в отрасли

Салон красоты "Охана" может прогнозировать и финансировать риски. На проведение исследований для выявления факторов риска будет выделено 5 000 грн, а на формирование фонда самострахования – 15 000 грн.

Чистый эффект от внедрения риск-менеджмента = чистая плановая прибыль – затраты на управление рисками [5] = 85 080 – 20 000 = 65 080 грн.

Для оценки экономической целесообразности салона красоты «Охана» были использованы следующие показатели: ликвидность; рентабельность; чистый оборотный капитал; окупаемость; другие, представленные на рис. 8 в ежемесячном порядке с февраля 2021 года и до первого января 2022 года.

	12.2020	1.2021	2.2021	3.2021	4.2021	5.2021	6.2021	7.2021	8.2021	9.2021	10.2021	11.2021	12.2021	2022 год
► Коэффициент текущей ликвидности (СЛ), %	3 196,77	138,63	245,53	424,26	640,84	875,97	1 102,12	1 346,19	1 605,63	1 856,28	2 152,89	2 333,68	7 018,03	10 576,74
Коэффициент срочной ликвидности (СРЛ), %	2 866,55	84,36	235,31	414,01	636,44	871,56	1 097,70	1 341,67	1 601,11	1 851,75	2 149,18	2 329,96	7 007,30	10 564,41
Чистый оборотный капитал (NWC), грн.	181 935,00	13 810,00	69 262,33	153 914,67	267 039,67	382 164,67	492 289,67	619 354,00	746 418,33	868 482,67	949 291,00	1 030 099,33	1 106 307,67	1 747 869,00
Чистый оборотный капитал (NWC), \$ US	6 738,33	510,22	2 552,66	5 658,57	9 793,39	13 980,99	17 965,46	22 546,90	27 105,68	31 460,78	34 303,46	37 131,96	39 780,93	61 398,91
Коеф. оборачиваем. запасов (ST)			152,42	122,33	357,79	346,74	346,74	342,84	342,84	342,84	362,33	362,33	362,33	342,98
Коеф. оборачиваем. кредиторской задолж. (CPR)			7,31	14,94	9,64	10,67	10,42	10,09	9,84	9,59	11,59	11,28	10,97	7,76
Коеф. оборачиваем. рабочего капитала (NCT)			39,39	17,73	11,95	8,35	6,48	5,41	4,49	3,86	2,79	2,57	2,39	1,71
Коеф. оборачиваем. основных средств (FAT)			696,02	1 044,03	2 442,86									
Коеф. оборачиваем. активов (TAT)			22,59	13,37	10,05	7,40	5,90	5,01	4,21	3,65	2,66	2,46	2,36	1,70
Суммарные обязательства к активам (TD/TA), %	16,65	55,39	39,41	23,27	15,54	11,42	9,07	7,43	6,23	5,39	4,64	4,29	1,42	0,95
Долгоср. обязат. к активам (LTD/TA), %	13,93													
Долгоср. обязат. к внеоборотн. акт. (LTD/FA), %	108,66													
Суммарные обязательства к собствен. кап. (TD/EQ), %	19,98	124,19	65,03	30,32	18,40	12,89	9,98	8,02	6,64	5,69	4,87	4,48	1,45	0,95
Коэффициент покрытия процентов (TIE), раз	-121,24	-498,13	-387,14	-178,78	100,77	265,55	276,31	318,66	318,66	306,16	203,02	203,02		
Коеф. рентабельности валовой прибыли (GPM), %			72,82	78,19	75,66	76,41	76,41	77,05	77,05	77,05	76,54	76,54	76,54	76,42
Коеф. рентабельности операцион. прибыли (OPM), %			-68,29	-31,63	15,00	42,79	41,40	45,49	45,49	43,70	36,61	36,61	34,53	40,83
Коеф. рентабельности чистой прибыли (NPM), %			-68,29	-31,63	15,00	42,79	41,40	45,49	45,49	43,70	36,61	36,61	34,53	40,83
Рентабельность оборотных активов (RCA), %	-312,42	-4 834,22	-1 594,38	-428,51	151,34	316,59	244,08	227,90	191,56	159,57	97,41	90,10	81,48	69,22
Рентабельность внеоборотных активов (RFA), %	-2 125,30	-15 997,15	-47 527,86	-33 020,82	36 648,67									
Рентабельность инвестиций (ROI), %	-272,38	-3 712,37	-1 542,63	-423,02	150,72	316,59	244,08	227,90	191,56	159,57	97,41	90,10	81,48	69,22
Рентабельность собственного капитала (ROE), %	-326,81	-8 322,74	-2 545,82	-551,30	178,45	357,39	268,44	246,19	204,28	168,66	102,15	94,14	82,66	69,88

Рисунок 8. Экономическая целесообразность открытия салона красоты «Охана»

Как можно увидеть на рис. 8 салон красоты «Охана» необходимо 5 месяцев чтобы доходы, генерируемые от предпринимательской деятельности, покрыли расходы на открытие и функционирование салона. Индекс доходности равняется 1,95.

Индекс доходности (Profitability Index, PI) представляет собой отношение дисконтированных денежных доходов к приведенным на ту же дату инвестиционным расходам. PI определяет, какой доход получит инвестор на одну условную денежную единицу. Если $PI > 1$, то проект эффективен.

Через год после открытия салон красоты «Охана» принесет владельцам более 350 тыс. грн. прибыли, что в относительном и абсолютном смысле доказывает и поддерживает идею экономической целесообразности открытия салона красоты согласно финансовой модели, построенной в программе Project Expert 6.1.

Вывод. В данной работе был разработан бизнес-план салона красоты «Охана». Срок окупаемости предприятия составляет 5-6 месяцев в зависимости от уровня спроса и ситуации на рынке. Стартовые затраты на проект составляют 265 тыс. грн., а чистая прибыль в конце первого года достигнет почти 357 тыс. грн. Рентабельность составит 35,07 %. Таким образом можно заключить, что открытие салона красоты является выгодным бизнесом.

Литература

1. Ринок салонів краси в Україні і СНД - аналітичний огляд. - [Електронний ресурс]. – Ресурс доступу: <https://pro-consulting.ua/ua/pressroom/rynka-salonov-krasoty-v-ukraine-i-sng-analiticheskij-obzor>
2. Аналіз ринку салонів краси в Україні та СНД. - [Електронний ресурс]. – Ресурс доступу: <https://pro-consulting.ua/ua/issledovanie-rynka/analiz-rynka-salonov-krasoty-v-ukraine-i-sng-2019-god>
3. Форсайт COVID-19: сплеск після послаблення карантинних заходів.. - [Електронний ресурс]. – Ресурс доступу: <http://wdc.org.ua/uk/covid19-post-quarantine-outbreak>
4. Назвавиді в економічній діяльності та пояснення до них - [Електронний ресурс]. – Ресурс доступу: http://kved.ukrstat.gov.ua/KVED2010/96/KVED10_96_02.html
5. Бізнес планування. Структура бізнес плану. - [Електронний ресурс]. – Ресурс доступу: <https://sites.google.com/site/biznesplanplanuvanna/struktura-biznes-planu>

УДК 331.56

ВЛИЯНИЕ БЕЗРАБОТИЦЫ НА ЭКОНОМИКУ СТРАНЫ

Чекан Татьяна Студентка

Комратского государственного
университета chekan@mail.ru

Чекан Ирина Студентка

Комратского государственного
университета cecanirina@mail.ru

Научный руководитель:

Таушанжи К. П.

Доктор, доцент, и.о. профессора
taushanzhi47@mail.ru

Развитие экономики характеризуется тем, насколько эффективно используются имеющиеся ресурсы, и прежде всего рабочая сила. Поддержание занятости - важная

цель экономической политики. Рыночной экономике присущ определенный уровень безработицы, хотя количество безработных колеблется из года в год.

В условиях перехода к рыночным отношениям и развития кризисных явлений в экономике не только обострились существовавшие ранее проблемы занятости населения, но и появились новые. Все это затрудняет изучение проблем рынка труда, усложняет возможности эффективного противодействия росту безработицы, поддержания занятости, обеспечения социальной защиты граждан. Безработица порождает как чисто экономические проблемы - недопроизводство продукта, так и социальные - нищета, преступность, социальные волнения. Поэтому государственная политика борьбы с безработицей должна быть направлена на достижение полного уровня занятости. Достижение высокого уровня занятости - одна из основных целей экономической политики государства.

Безработица — это социально-экономическое явление, предполагающее отсутствие работы у людей, составляющих экономически активное население (под экономически активным населением понимают граждан, которые имеют или могут иметь собственный доход, в экономически активное население не входят дети, пенсионеры, женщины в отпуске по уходу за ребенком и инвалиды).

Безработица является неотъемлемой частью рыночной экономики. Проблема занятости населения остается достаточно актуальной на сегодняшний день. В целях регулирования занятости населения Правительством Республики Молдова от 22 января 1992 года был принят Закон «О занятости трудоспособного населения» №878-XII, который впервые узаконил безработицу. В статье 43 «Право на труд и защиту труда» указанного закона говорится о том, что «каждый человек имеет право на труд, свободный выбор работы, справедливые и удовлетворительные условия труда, а также право на защиту от безработицы», в главе I приведена статья 4 «Порядок и условия присвоения гражданам статуса безработного», которая гласит, что безработные – «это трудоспособные граждане, не имеющие подходящей работы, законного дохода и зарегистрированные в Центре Занятости населения по месту прописки в качестве лиц, ищущих работу». Для поддержки лиц, находящихся в поисках работы, для их трудоустройства в Республике Молдова функционирует государственная служба занятости, представленная Национальным агентством занятости населения и его территориальными структурами. При этом безработица рассматривается как макроэкономическая проблема недостаточно полного использования совокупной рабочей силы, часто причины безработицы объясняются несбалансированностью рынка труда или неблагоприятными изменениями на этом рынке.

Таким образом, главными причинами безработицы являются:

1. структурные сдвиги в экономике, то есть внедрение новых технологий, оборудования, приводит к сокращению излишней рабочей силы;
2. экономический спад или депрессия, которые вынуждают работодателей снижать потребность во всех ресурсах, в том числе и трудовых.

Данные причины безработицы представляют собой факторы, влияющие на размер и динамику безработицы, основными источниками которых являются условия, складывающиеся на рынке труда.

Экономическая нестабильность в целом, мировой экономический кризис, неполноценность рыночной инфраструктуры, миграция населения страны, а также высокая численность населения в отдельных регионах страны являются основными причинами безработицы в Республике Молдова. Результатом повышения уровня безработицы могут служить социальные и экономические проблемы в стране и в целом в обществе.

Темпы экономического роста значительно влияют на благосостояние экономики любого государства. Уровень занятости населения страны является одним из основных важных показателей экономического роста, так как его спад оказывает значительное негативное влияние на экономику.

Безработица характеризует потери ограниченных ресурсов, необходимых для производства товаров, вследствие, снижаются возможности экономического роста предприятий. От масштабов безработицы значительно зависят основные микроэкономические и макроэкономические показатели: уровень прибыли, издержек, рентабельности; уровень инфляции, реального объема ВВП, размер налоговых пополнений бюджета, уровень и качество жизни населения.

На основании занятости населения возможно определить уровень безработицы. Уровнем безработицы называется удельный вес численности безработного населения в численности экономически активного населения в стране. Численность безработного населения характеризуется как абсолютными, так и относительными показателями. К относительным показателям относится процент безработных граждан в общей численности незанятых трудоспособных граждан, которые поставлены на учет в службах занятости, и процент граждан, получающих пособие по безработице.

Экономическими причинами возникновения безработицы являются:

1. Высокая стоимость рабочей силы (зарботная плата), которую требуют работники или профсоюз. Поведение работодателя на рынке рабочей силы рассчитывается, исходя из соотнесения затрат на приобретение рабочей силы и дохода, который работодатель получит от ее использования через определенный отрезок времени с теми расходами, которые он понесет, купив машину, заменяющую рабочую силу и того результата, который в дальнейшем принесет ему эта машина. Если такое сравнение будет в пользу машины, то предприниматель откажется от приобретения рабочей силы и отдаст свое предпочтение в пользу машины. Рабочая сила человека останется непроданной, а сам он окажется в качестве безработного. Научно-технический прогресс и увеличение технического строения производства является одной из причин безработицы в современных условиях.

2. Низкая стоимость рабочей силы (зарботная плата), которая устанавливается покупателем (работодателем). В данном случае продавец (наемный работник) не соглашается продавать за почти даром свою рабочую силу и пытается найти другого покупателя. Таким образом, в течение определенного отрезка времени он может оставаться без работы и на тот момент относится к категории безработных.

3. Отсутствие стоимости, и как следствие цены рабочей силы. В любой стране всегда есть граждане, которые не могут быть привлечены в производственный процесс по причине отсутствия у них как таковой рабочей силы или наличие рабочей силы такого низкого качества, что покупатель (работодатель) просто не хочет ее приобретать. Сюда относятся бродяги, деклассированные элементы, инвалиды и другие.

Таким образом, необходимо сделать вывод, что главной причиной возникновения безработицы становится нарушение уровня равновесия на рынке рабочей силы. Это неравновесие значительно усиливается в период экономических спадов в стране, войн, стихийных бедствий. Со стороны государства в целях снижения уровня безработицы необходимо проведение социальной поддержки безработных, частое информирование о вакансиях, обеспечение и поддержка занятого населения.

Безработными гражданами признаются трудоспособные лица, не имеющие никакой работы и заработка, которые являются зарегистрированными в органах службы занятости для поиска работы, граждане, которые ищут работу и готовы приступить к ней.

IV Международный конкурс студенческих научно-исследовательских работ по экономике

Таблица 1. Эволюция населения в возрасте 15 лет и старше после участия в рабочей силе 2019-2021 года.

Показатель	Квартал			
	I	II	III	IV
Рабочая сила (активное население)	тыс. человек			
2019	898,6	943	947,7	887,7
2020	840,5	857,7	893,6	877,4
2021	833,9	874	908,3	870,3
Занятое население				
2019	829	901,1	909,8	849,7
2020	806,3	821,5	863,4	845,6
2021	798,1	842,6	885,7	847,4
Безработные				
2019	69,6	42	37,8	38,1
2020	34,2	36,2	30,2	31,8
2021	35,8	31,4	22,6	22,9

По данным таблицы 1 можно выделить, что в период 2019-2021 гг. в четвертом квартале 2021 года рабочая сила или активное население Республики Молдова уменьшилось по сравнению с 2020 и 2019 гг. Занятое население на конец 2021 года показало значительное изменение по сравнению с первым кварталом 2021 года, оно увеличилось на 49,3 тыс. человек. В представленной таблице показатели по безработному населению Республики Молдова показывают, что безработные в данный период 2019-2021 гг. уменьшились. Например: показатель первого квартала 2021 года и показатель четвертого квартала 2021 года составляет разницу 12,9 тыс. человек безработного населения, это означает, что количество безработных уменьшилось. По данным таблицы пик безработных приходится на первый квартал 2019 года. Причиной такого резкого увеличения безработных стала пандемия COVID-19. Сильнее всего пострадали те отрасли и сектора, в которых невозможно введение дистанционной работы.

Национальное бюро статистики сообщает, что по результатам обследования рабочей силы, в I квартале 2022 года рабочая сила (активное население) Республики Молдова, которая состоит из занятого населения и безработных, составила 854,2 тыс. человек, что на 2,4% больше по сравнению с I кварталом 2021 года (833,9 тыс.). Причиной не лучших статистических данных также является скрытая безработица, которая существовала до пандемии и продолжает существовать.

Население страны в процессе трудоустройства сталкивается с большими проблемами. Особенно тяжелая ситуация с трудоустройством складывается в райцентрах, малых городах, селах, где у людей нет выбора мест работы, в отличие от больших городов.

По данным статистики на одно вакантное место в среднем претендует 8 безработных. С самыми большими проблемами по трудоустройству сталкивается молодежь, у которых переход от учебы к трудовой деятельности очень сложен, так как у них нет надлежащего опыта работы.

Молдова достигла самого низкого уровня безработицы в своей истории по сравнению со всеми странами ЕС. За 30 лет в стране произошло резкое сокращение рабочих мест, потому что значительная часть трудоспособного населения уехала за границу.

Таблица 2. Эволюция населения в возрасте 15 лет и старше после участия в рабочей силе 2021-2022 года.

Показатель	Квартал			
	I	II	III	IV
Рабочая сила (активное население)	тыс. человек			
2021	833,9	874	908,3	870,3
2022	854,2	900,4		
Занятое население				
2021	798,1	842,6	885,7	847,4
2022	824,5	878,9		
Безработные				
2021	35,8	31,4	22,6	22,9
2022	25,7	21,6		

В Республике Молдова в третьем квартале 2021 года самое низкое количество безработных за всю историю страны было зарегистрировано в разгар пандемии, а уровень безработицы достиг 2,5%, что является самым низким уровнем в целом в ЕС и Европе. По экономическим данным, страной с показателем, близким к Молдове, является Нидерланды, у которых уровень безработицы составляет 3,1%. Эксперты констатируют, что в период пандемии, в Республике Молдова этот показатель снизился несмотря на то, что в Европе наблюдался рост уровня безработицы.

Безработица приводит к серьезным экономическим и социальным издержкам. Одно из главных негативных экономических последствий безработицы — недовыпуск продукции, недоиспользование производственных возможностей общества. Зависимость между уровнем безработицы и отставанием объема ВВП нашла выражение в законе Оукена: превышение на 1% фактического уровня безработицы над естественным ведет к отставанию фактического объема ВВП на 2,5% от потенциального.

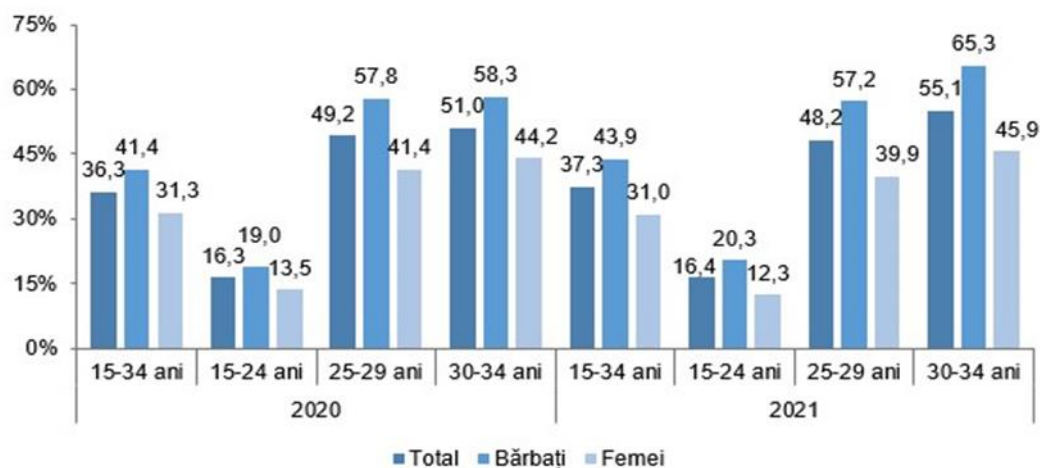


Рис. 1. Занятость молодого населения за 2020-2021 год.

Помимо экономических издержек, безработица ведет к социальным и нравственным последствиям, появлению депрессии у вынужденно незанятых граждан, потере ими квалификации и практических навыков; происходит снижение моральных устоев и рост преступности, распад семей, рост социальной напряженности в обществе, повышение числа самоубийств, психических и сердечно-

сосудистых заболеваний. Пути минимизации безработицы зависят от вида безработицы. Политика занятости и защиты населения от безработицы находится в зависимости от целей регулирования: пассивная политика (регистрация и социальная поддержка безработных) и активная политика (сохранение рабочих мест и стимулирование роста занятости, создание рабочих мест, поддержка самозанятости, стимулирование предложения рабочей силы).

Исходя из данных, рис. 1 необходимо отметить, что наибольший уровень безработицы приходится в 2021 году и составляет 55,1%, среди мужчин и женщин в возрасте 30-34 лет, по сравнению с 2020 годом данный уровень больше на 4,1 п. п., это связано с тем, что большая часть данного населения вынуждено мигрировать в зарубежные страны из-за низкой заработной платы. Наименьший уровень безработицы наблюдается в 2020 году в возрасте от 15-24 лет и составляет 16,3%. Так же следует отметить, что наибольший уровень безработицы приходится в 2021 году среди мужчин в возрасте 30-34 лет, и составляет 65,3%.

Среди приоритетных направлений в целях предупреждения и снижения уровня безработицы могут быть приняты следующие меры:

- создание новых рабочих мест путем открытия новых или модернизация старых предприятий;
- стимулирование, развитие малого и среднего бизнеса;
- доведения заработной платы и пособий по безработице до прожиточного минимума;
- оказание помощи молодежи, молодым специалистам в их адаптации на рынке труда;
- концентрация усилий по борьбе с безработицей в сельской местности;
- введение налоговых льгот предприятием, предоставляющим рабочие места более уязвимым категориям населения;
- создание активных кадровых служб на предприятиях страны.

Важным принципом с позиции обеспечения занятости населения при стабилизации экономики является нахождение компромисса между экономическими и социальными результатами.

При выборе путей формирования рынка труда надо исходить из необходимости изучения и анализа внутренних закономерностей развития занятости, поскольку многие факторы, влияющие на важнейшие параметры занятости, зависят непосредственно от человека.

Одним из основных элементов формирования политики эффективной занятости является разработка и задействование механизма, регулирующего динамичное равновесие спроса и предложения рабочей силы на рынке труда.

В этой связи следует выделить два блока проблем:

- создание условий для динамичного движения капитала, разработка мер по развитию системы рабочих мест и увеличению потребности предприятий и организаций в рабочей силе;
- совершенствование системы оплаты труда, расширение возможностей получения населением дополнительных доходов, развитие системы социальных пособий, дотаций и льгот, снижающих потребность в труде отдельных групп населения, особенно женщин, учащейся молодежи и пенсионеров.

Забота государства о достижении в стране наиболее полной и эффективной занятости, как важной социальной гарантии для экономически активного населения, является важнейшим аспектом госрегулирования рынка труда, механизм формирования которого будет постоянно совершенствоваться применительно к новым условиям развития

многоукладной экономики, структурной перестройки производства, формирования эффективной социальной политики.

Безработица приводит к снижению уровня населения, порождая тем самым нищету и бедность государства. Она способствует замедлению экономического роста страны и снижению эффективности дальнейшего развития государства.

Таким образом, объединенные усилия государства, центры занятости населения, кадровых служб работодателей и общественных организаций могут привести к положительным результатам, к снижению безработицы.

Библиография:

1. Закон «О занятости трудоспособного населения» №878-XII от 22.10.1992
2. Ермолаева, С.Г. Е74 Рынок труда: учебное пособие / С.Г. Ермолаева. — Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2015.— 108 с.
3. Давыденко Т.А., Кондаков М. В. Последствия безработицы и факторы, влияющие на них—Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова, ул. Костюкова, 46, Белгород, 308012, Россия
4. Рощин С. Ю. Экономика труда: экономическая теория труда: учебное пособие / С.Ю. Рощин, Т. О. Разумова. — М.: ИНФРА-М, 2000.— 400 с
5. <https://vc.ru/u/739971>
6. <https://statistica.gov.md>
7. <https://monitorul.gov.md/>

УДК338.27

**ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ МЕТОДОМ
ЭКСТРАПОЛЯЦИИ**

Чувальская Наталья, студентка 2 курса, chuval1@mail.ru
Научный руководитель **Пармакли Д.М.**, доктор хабилитат экономических наук, профессор, parmad741@mail.ru
Комратский государственный университет, мун. Комрат, Республики Молдова

В современных условиях качественное управление экономическими системами различных уровней возможно только на основе использования эффективного механизма прогнозирования и планирования, позволяющего предвидеть и оценивать последствия принимаемых решений, а также разрабатывать перспективные программы развития. В мировой экономической науке накоплен и апробирован значительный арсенал методов прогнозирования и планирования, который дает возможность решать комплекс задач по обоснованию перспектив развития страны, регионов, отраслей и отдельных предприятий. Грамотный экономист-менеджер должен знать принципы, методы и методики прогнозирования и планирования развития как страны в целом, так и отдельных субъектов хозяйствования в частности [1, с.3].

Прогнозирование представляет собой целенаправленную деятельность государства, органов управления, хозяйствующих субъектов по разработке перспектив развития страны, регионов, отраслей, предприятий различных форм собственности. Прогноз — это комплекс

IV Международный конкурс студенческих научно-исследовательских работ по экономике

научно обоснованных предположений (выраженных в качественной и количественной формах) относительно будущих параметров экономической системы. Таким образом, прогнозирование – это способ научного предвидения, в котором используется как накопленный в прошлом опыт, так и текущие допущения насчет будущего с целью его определения [2, с.217].

Существует много методов прогнозирования. Изучив их особенности, выбираем метод экстраполяции, как наиболее простой и доступный для использования на практике. Основная идея экстраполяции – изучение сложившихся как в прошлом, так и настоящем стойких тенденций развития предприятия и перенос их на будущее. Он базируется на применение графиков в исследованиях при помощи анализа тренда, отражающих тенденцию развития экономических явлений за 5 и более лет. Точность прогнозов зависит от того, продолжают ли сохраняться на период прогноза соотношения и зависимости, действовавшие в прошлом.

Рассмотрим особенности прогнозирования методом экстраполяции на примере показателей экспорта и импорта продукции хозяйствующими субъектами АТО Гагаузия за последние 10 лет – 2012-2021 годы. Надлежит выполнить расчеты и определить величины экспорта и импорта в АТО Гагаузия на 2022 и 2023 годы. Исходные показатели представлены в таблице 1.

Для того чтобы использовать метод экстраполяции следует представить динамику показателей за указанные годы на графике и показать два вида трендов: линейный и полиномиальный, а также уравнения и коэффициенты аппроксимации для каждого из них. Известно, что полиномиальный тренд лучше отражает тенденцию роста показателей, поскольку обладает более высоким коэффициентом аппроксимации. При данном тренде скачки показателя более сглажены, коэффициенты аппроксимации уже значительно выше, следовательно, уравнения более объективно отражают тенденцию, а значит прогнозирование по данному графику будет более точным. Поскольку показатели по двум видам линии тренда (линейного и полиномиального) разнятся, принимаем в качестве прогнозных средние значения [3, с.27-28].

Таким образом, для прогнозирования показателей на предстоящие два года (2022 и 2023) используем как полиномиальный, так и линейный тренды.

Таблица 1. Показатели экспорта и импорта товаров в АТО Гагаузия за 2012-2021 годы (млн. леев)

Год	Экспорт	Импорт
2012	1 013,3	762,7
2013	1 599,1	855,4
2014	1 327,6	1 030,6
2015	1 652,2	808,8
2016	1952,5	1585,0
2017	2042,0	1419
2018	1726,3	1298,3
2019	1985,0	1613,9
2020	1804,7	1553,2
2021	2 472,4	2 342,2

Источник: данные таможенной службы РМ

На рисунке 1 представлен график динамики экспорта продукции, на которых приводятся уравнения линейного и полиномиального трендов.

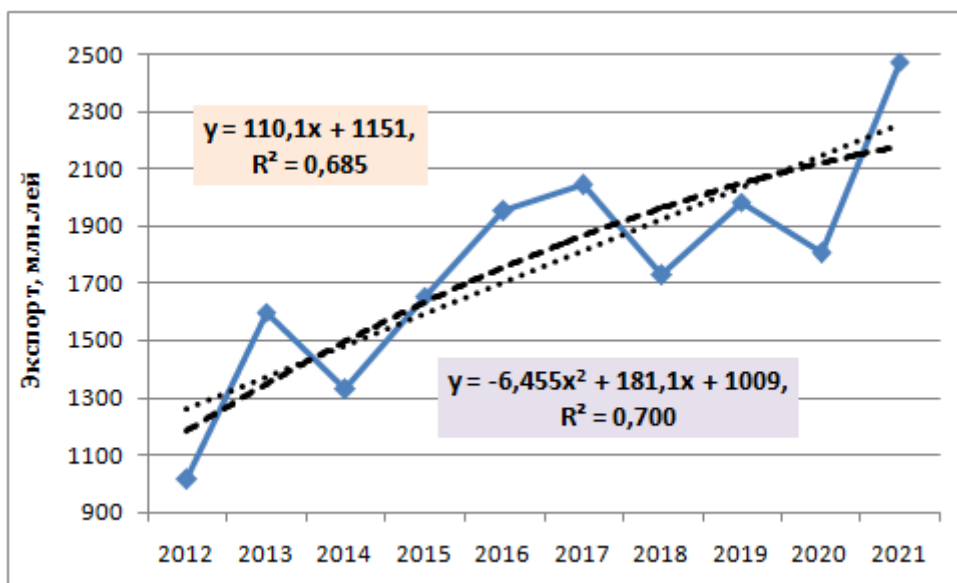


Рис. 1. Динамика экспорта продукции предприятиями АТО Гагаузия за 2012-2021 годы

Источник: выполнено по данным таблицы 1

Согласно линейному тренду, экспорт составит:

в 2022 году $\Xi_1 = 110,1 \cdot 11 + 1151 = 2362$ млн. леев

в 2023 году $\Xi_2 = 110,1 \cdot 12 + 1151 = 2472$ млн. леев

Используя полиномиальный тренд экспорт достигнет:

в 2022 году $\Xi_3 = -6,455 \cdot 11 \cdot 11 + 181,1 \cdot 11 + 1009 = 2220$ млн. леев

в 2023 году $\Xi_4 = -6,455 \cdot 12 \cdot 12 + 181,1 \cdot 12 + 1009 = 2253$ млн. леев

Следовательно, можно ожидать, что к 2022 году экспорт достигнет величины 2291 млн. леев: $(2362 + 2220) / 2$, а к 2023 году – 2363 млн. леев: $(2472 + 2253) / 2$.

Выполненные расчеты показателей экспорта на предстоящие годы наглядно представлены на графике (рис. 2).

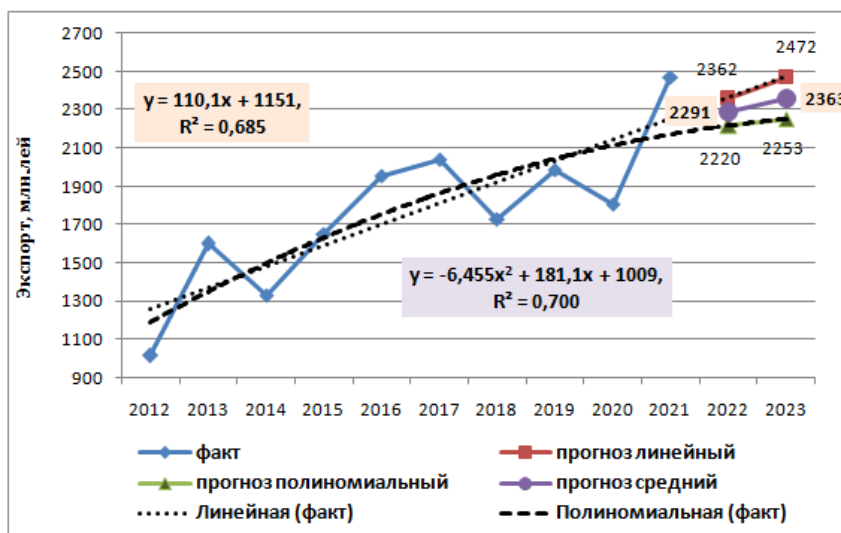


Рис. 2. Расчет показателей экспорта продукции предприятиями АТО Гагаузия на 2022 - 2023 гг.

Источник: расчеты автора

Выполним аналогичные расчеты и определим показатели импорта продукции на 2022 и 2023 годы. Для этого построим график динамики импорта продукции за исследуемые 10 лет (рис. 3).

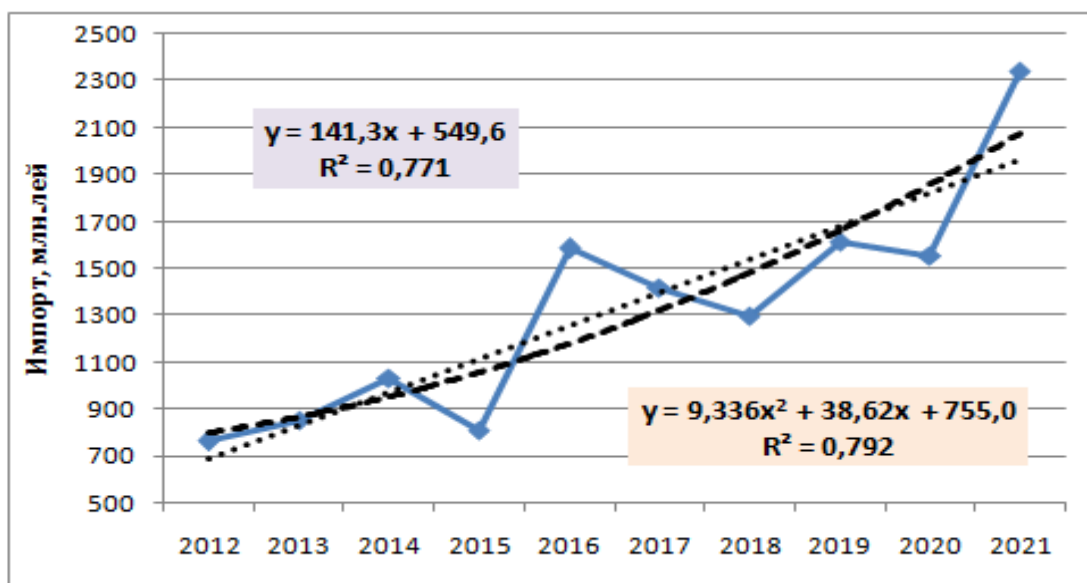


Рис. 3. Динамика импорта продукции предприятиями АТО Гагаузия за 2012-2021 годы

Источник: выполнено по данным таблицы 1

Полученные результаты расчетов представим на графике (рис. 4).

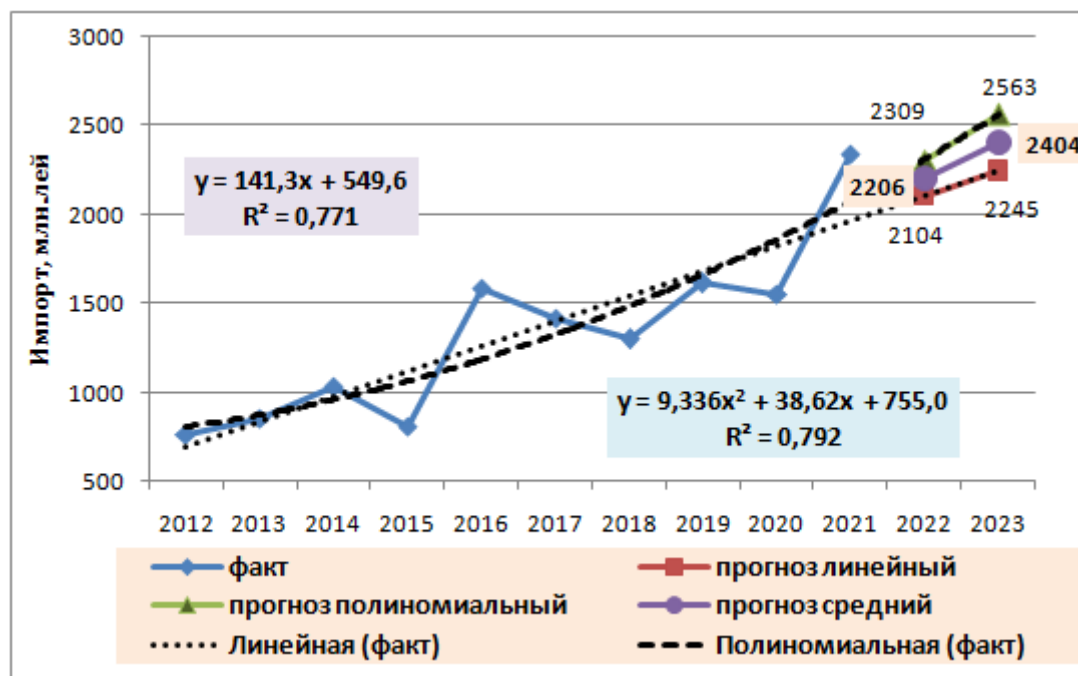


Рис. 4. Расчет показателей импорта продукции предприятиями АТО Гагаузия на 2022-2023 годы

Источник: расчеты автора

Таким образом, расчеты показали, что в 2022 году экспорт уменьшится по сравнению с 2021 годом на 181,1 млн. леев или на 7,3%, а импорт возрастет на 20,8 млн. леев или на 0,9%.

Литература

1. Касперович С.А. Прогнозирование и планирование экономики: курс лекций для студентов. - Минск: БГТУ, 2007. – 172 с.
2. Гунько А.Ю. Значение прогнозирования экономических показателей для повышения конкурентоспособности предприятий. Экономический вестник Ростовского государственного университета, 2008, том Б №3 часть 3, с.217-219
3. Пармакли Д.М., Кураксина С.С. Алгоритм оценки и прогнозирования экономических показателей деятельности предприятий в динамике: – Комрат: Б. и., 2021 (Centrografic SRL). – 70 с.

УДК 657 (045)

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ РАЗРАБОТКИ ТУРИСТИЧЕСКИХ ТУРОВ

Юзвенко Олег, Войталюк Юля

Студенты Каменец-Подольского
Национального университета имени
Ивана Огиенко, Украина, эл. адрес:
oleguzvenko829@gmail.com;

juliavoitaluyk2001@gmail.com

Баженова Стефания научный
руководитель, Доктор исторических
наук, профессор, эл. адрес:
bazhenova@kpnu.edu.ua

Туристическая сфера оказывает существенное влияние на социальное и экономическое состояние государства и его регионов. Она оказывает положительное влияние на развитие большинства отраслей хозяйствования, способствуя их развитию и, как следствие, дополнительным поступлениям в бюджет. Неотъемлемой составляющей успешного развития активного туризма в регионе есть разработка туристических маршрутов. Для привлечения туристов и содержательного отдыха разрабатывают маршруты путешествий, которые могут быть разными, в зависимости от того, где хочет побывать и что хочет увидеть турист [1]. Маршрут в свою очередь можно определить, как направление перемещения туриста.

Алгоритм проектирования региональных туристических маршрутов:

1. Обоснование и исследование туристических возможностей региона.
2. Исследование инфраструктуры региона.
3. Исследование существующих на туристическом рынке предложений.
4. Целесообразность разработки нового туристического маршрута.
5. Проектирование туристического маршрута.
6. Составление технологической документации.
7. Расчёт себестоимости туристического продукта.
8. Формирование цены туристического маршрута.
9. Апробация маршрута с использованием возможных потребителей туристического продукта.
10. Реклама нового туристического маршрута.

11. Реализация и контроль нового туристического предложения.

Формируя цену туристического продукта туроператор четко определяет его состав и качественные характеристики каждой составляющей [2].

Основными составляющими туристического продукта являются:

1. Размещение. Цена зависит от комфортности, определяемой категорией гостиницы, классом туристического обслуживания, а также от количества ночевки. (например, 7-дневный тур – 6 ночевки).

2. Питание. Цена зависит от вида питания, условий и формы обслуживания. Стандартными условиями при организации обслуживания туристов предусмотрено:

- завтрак (bedandbreakfast – В/В) – континентальный, английский;
- полупансион (halfboard – Н/В) – двухразовое питание (завтрак + обед или завтрак + ужин);
- полный пансион (fullboard – F/B) – трех- или четырехразовое питание (завтрак, обед, ужин);
- система «все включено» (allinclusive) – многоразовое питание.

3. Формы организации питания туристов:

- «шведский стол» – свободный выбор блюд, самообслуживания;
- «табльдот» – по единому меню, с ограниченным выбором блюд, как правило, групповое обслуживание;
- «а ля карт» – свободный выбор блюд из ресторана меню. Обычно "а ля карт" используется при обслуживании индивидуальных туристов или небольших групп.

4. Трансфер – доставка группы туристов с места прибытия в отель и обратно. Предусматривается принимающей туристов стороной при встречах и провах в аэропорту и железнодорожный вокзал. Цена трансфера зависит от расстояния и вида транспортного средства (микроавтобусы, легковые автомобили и т.д.) и оговаривается соглашением с принимающей стороной.

5. Экскурсионное обслуживание. Цена зависит от количества экскурсий, формы их проведения, продолжительности и т.п. Этот элемент не обязательно включается в состав турпакета через его, как правило, высокую стоимость, поэтому клиенту необходимо предоставить весь перечень экскурсионных программ, чтобы он мог выбрать наиболее привлекательные за отдельную плату. Также при желании турист может оплатить экскурсии на месте.

6. Транспортные перевозки. Эта составляющая тура, как правило, имеет наибольший удельный вес в его стоимости. Туристические фирмы стремятся уменьшить ее за счет скидок по тарифам или за счет применения специальных (льготных) тарифов, что указывается соответствующими условиями договоров с транспортными компаниями. Стоимость зависит от вида транспорта [3].

Эффективность туристского продукта является следствием уровня его себестоимости, поэтому обратим внимание именно на нее. Себестоимость туристского продукта состоит из суммы переменных и постоянных затрат на организацию тура. К переменным (прямым и косвенным) расходам относятся: стоимость размещения туристов в отеле, стоимость заказанного питания, стоимость перевозки, стоимость экскурсий, стоимость трансфера и организации встреч/проводов, а также комиссионные туристическими агентам и расходы на руководителя группы.

К основным постоянным расходам туристской фирмы относятся: аренда офиса, заработная плата управленческого и иного персонала с отчислениями на социальное страхование, расходы на общую рекламу, прочие общехозяйственные расходы [4]. При формировании тура разрабатывается программа обслуживания туристов, в которой четко

определяется количество ночевков в отелях. Значительное влияние на цену, предлагаемую гостиницей за проживание, оказывает ее классность и месторасположение. Для массовых туров наиболее подходят отели в 2-3 звезды. Для индивидуальных туров, как правило, заказываются отели 4-5 звезд [5]. Стоимость проживания за весь тур определяется путем умножения стоимости проживания за 1 сутки на количество ночевков:

$$R_{пр.т} = R_{пр.д} \cdot N_{ч.}, (1)$$

где: $R_{пр.д}$ – стоимость проживания в сутки;

$N_{ч.}$ – количество ночевков в отеле.

Стоимость питания туриста определяется по формуле:

$$R_{п.т.} = R_{п.д.} \cdot T_{тур}, (2)$$

где: $R_{п.д.}$ – стоимость питания 1 туриста в сутки;

$T_{тур}$ – продолжительность тура в сутках.

Стоимость перевозки зависит от вида транспорта и условий его предоставления. При поездках внутри страны или в сопредельные с территорией государства на расстоянии до 300-400 км используется автобусный транспорт, который может принадлежать туристической фирме или арендоваться ею у автотранспортного предприятия. Арендная плата может быть двух видов: повременная или километровая. Если данный туристский маршрут выполняется нерегулярно, то транспорт целесообразнее использовать по отдельным заказам, если тур выполняется регулярно в течение какого-то периода времени, то транспорт следует использовать на основании долгосрочных соглашений между турфирмой и автотранспортным предприятием. Автобус может арендоваться на весь тур или только на перевозку туристов из одного населенного пункта в другой. Если туристический маршрут связан с поездкой по нескольким населенным пунктам, то удобнее заказывать автобус на весь тур, хотя это может быть и дороже.

Стоимость перевозки одного туриста за время аренды можно определить по следующей формуле:

$$R_{пер.} = R_{ор.} / N_{тур.}, (3)$$

где: $R_{ор.}$ – стоимость аренды автобуса (полная);

$N_{тур.}$ – количество туристов в группе.

Аналогично рассчитывается стоимость перевозки туристов при использовании на правах аренды любого транспорта (авиационного, железнодорожного, водного). Если же турфирма для организации тура закупает часть мест в транспорте, выполняющем регулярные пассажирские перевозки по данному маршруту, то персональная стоимость перевозки для каждого туриста определяется ценой билета по данному маршруту с учетом предоставляемой групповой скидки в соответствии с уровнем комфортности поездки, которую выбрал турист. В стоимость тура, как правило, входит стоимость проведения запланированных экскурсий. Последняя в основном не зависит от количества туристов в группе. Экскурсоводом может быть и руководитель тургруппы, но чаще всего он является штатным работником объекта показа (музея, дворца, собора, парка и т.д.).

Стоимость экскурсии в расчете на одного туриста определяется по формуле:

$$R_{екс.т.} = R_{екс.с.} / n_{тур.}, (4)$$

где: $R_{екс.с.}$ – общая стоимость экскурсии;

$n_{тур.}$ – количество туристов в группе.

Если в туре есть трансфер, то его стоимость также будет входить в стоимость турпродукта, как и стоимость организации принимающей стороной встречи и проводов группы. В этом случае стоимость трансфера в расчете на одного туриста находится по формуле:

$$R_{тр.т.} = R_{тр.общ.} / N_{тур.}, (5)$$

IV Международный конкурс студенческих научно-исследовательских работ по экономике

где: $R_{тр.заг}$ – общая стоимость трансфера (организации встреч/проводов);

$N_{тур}$ – количество туристов в группе.

В полную стоимость тура входят расходы на руководителя туристической группы, которые рассчитываются следующим образом:

$$R_{кер.гр.} = (R_{кер.гр.1} \cdot T_{туру}) / N_{тур}, (6)$$

где: $R_{кер.гр.1}$ – стоимость услуг руководителя группы за сутки,

$T_{туру}$ – продолжительность тура,

$N_{тур}$ – количество туристов в группе.

Себестоимость тура (рассчитывается без учета накладных расходов) в расчете на одного туриста определяется как сумма всех достоинств, отнесенных на одного туриста:

$$St = R_{пр.т.} + R_{п.т.} + R_{пер.} + R_{екс.т.} + R_{тр.т.} + R_{кер.гр.} (7)$$

Имея целый ряд условных исходных данных, рассчитаем себестоимость тура:

Продолжительность тура в сутках ($T_{туру}$) – 14;

Количество туристов в группе ($N_{тур}$) – 20;

Количество ночевки в отеле ($N_{ночь}$) – 13;

Стоимость проживания в сутки на 1 туриста ($R_{пр.д.}$), грн. – 100 грн.;

Стоимость питания в сутки на 1 туриста ($R_{пищев.д.}$), грн. – 50 грн.;

Стоимость аренды транспорта на весь тур ($R_{оп.}$), грн. – 1000 грн.;

Стоимость экскурсии (общая) ($R_{екс.з.}$), грн. – 100 грн.;

Стоимость трансфера (общая) ($R_{тр.заг.}$), руб. – 100 грн.;

Стоимость услуг руководителя группы за сутки ($R_{кер.гр.1}$), грн. – 80 грн.

Коэффициент рентабельности ($K_{рент.}$), % – 15 %;

Количество туров в год ($L_{туров}$) – 24.

Себестоимость туристического продукта рассчитывается с учетом переменных затрат на организацию тура. То есть, себестоимость тура состоит из стоимости размещения туристов в отеле, стоимости заказанного питания, стоимости перевозки, стоимости экскурсий, стоимости трансфера и организации встреч/проводов, а также комиссионные тур агентам и расходы на руководителя группы. Эта величина рассчитывается для одного туриста посредством формул 1-7. На основе исходных данных рассчитываются все вышеперечисленные характеристики.

Стоимость проживания туриста за весь тур равна $R_{пр.т.} = 100 \text{ грн.} \cdot 13 = 1300 \text{ грн.}$

Стоимость питания туриста определяется следующим образом $R_{п.т.} = 50 \text{ грн.} \cdot 14 = 700 \text{ грн.}$

В данном туре транспорт (автобус) арендуется на весь тур, это удобно, так как туристический маршрут связан с поездкой по нескольким населенным пунктам.

Таким образом, перевозка одного туриста за время действия аренды равна $R_{пер.} = 1000 \text{ грн.} / 20 = 50 \text{ грн.}$

В стоимость тура входит стоимость проведения запланированных экскурсий. В данном случае запланирована только одна оплачиваемая экскурсия, так как экскурсоводом на протяжении всего тура является руководитель тургруппы.

Стоимость экскурсии для одного туриста равна $R_{екс.т.} = 100 \text{ грн.} / 20 = 5 \text{ грн.}$

Стоимость трансфера в расчете на одного туриста находится таким образом $R_{тр.т.} = 100 \text{ грн.} / 20 = 5 \text{ грн.}$

В данном случае руководитель тургруппы на протяжении всего тура выполняет помимо своих прямых обязанностей функцию экскурсовода, расходы на его услуги для одного туриста равны $R_{кер.гр.} = (80 \cdot 14) / 20 = 56 \text{ грн.}$

Себестоимость тура определяется как сумма всех стоимостей в расчете на одного туриста $St = 1300 \text{ грн.} + 700 \text{ грн.} + 50 \text{ грн.} + 5 \text{ грн.} + 5 \text{ грн.} + 56 \text{ грн.} = 2116 \text{ грн.}$

Следовательно, себестоимость тура в данном примере равна 2116грн.

Цена туристической путевки для конкретного покупателя данного тура определяется таким образом $C = 2116 \text{ грн.} + 2116 \text{ грн.} \cdot 15\% = 2433,4 \text{ грн.}$

Зная цену тура и его себестоимость, рассчитываем маржинальный доход туристической фирмы от продажи одной путевки $M1 = 2433,4 \text{ грн.} - 2116 \text{ грн.} = 317,4 \text{ грн.}$

Далее рассчитывается совокупный маржинальный доход, получаемый фирмой за весь тур $M_{\text{туру}} = 317,4 \text{ грн.} \cdot 20 = 6348 \text{ грн.}$

Годовой маржинальный доход равен $M_{\text{реч.}} = 6348 \text{ грн.} \cdot 24 = 152352 \text{ грн.}$ Известно, что фирма часть маржинального дохода от каждого тура направляет на уплату своих постоянных расходов и составляет примерно 30%.

Таким образом, величина постоянных затрат за 1 тур равна $R_{\text{п}} = 6348 \text{ грн.} \cdot 30\% = 1904,4 \text{ грн.}$

Соответственно, валовая прибыль данного тура составит $P_{\text{в}} = 6348 \text{ грн.} - 1904,4 \text{ грн.} = 4443,6 \text{ грн.}$

Годовая валовая прибыль от данного вида тура определяется таким образом $P_{\text{в.реч.}} = 4443,6 \text{ грн.} \cdot 24 = 106646,4 \text{ грн.}$

Следовательно, при реализации данного тура 24 раза в год (2 раза в месяц) туристическая фирма получит годовую валовую прибыль в размере 106646,4 грн., а это позволяет утверждать еще на стадии разработки, что данный туристический продукт экономически эффективен и имеет право на существование.

Разработка тура является сложной задачей, требующей владения значительной информацией по ресурсному обеспечению, развития материально-технической базы туризма, знания конъюнктуры спроса и предложения на соответствующих рынках, сотрудничества с субъектами рыночной деятельности. Разработка туров осуществляется в индустриальных масштабах (по принципу массового производства), но их реализация осуществляется на индивидуальной основе. Используется как качественная, так и ценовая конкуренция. Уменьшение цены достигается как методом массовости производства, так и гибкого использования партнеров-производителей услуг, а также сезонности спроса [6].

Деятельность туроператоров реализуется по многим направлениям (как в географическом, так и экономическом плане). Туроператоры все больше используют излишки мощностей гостиниц и авиакомпаний в период межсезонья для разработки чартерных туров, социализируют отдельные виды турпродукта за счет использования разнообразных фондов, вводят упрощенные формы обслуживания (самообслуживание в питании, например). Комплексные туры очень разнообразны по видам, формам, сезонам, срокам, классу обслуживания, набору услуг, видам передвижения и другим параметрам, то есть туроператоры стараются максимально приспособлять их к существующему спросу и создать спрос, продвигая все время новый товар на туристический рынок.

Таким образом, основным рыночным продуктом туристической фирмы на рынке туристических услуг является комплексный продукт – тур или отдельные его составляющие (транспортное обслуживание, включая бронирование и продажа билетов, экскурсионное обслуживание). Туристическое предприятие организует потребление туристического продукта методом заключения партнерских соглашений по обслуживанию туристов. Деятельность туристического предприятия направлена на разработку и реализацию такого туристического продукта, который по своим качественным свойствам и цене удовлетворял бы потребности населения в содержательном отдыхе.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Ангелко И.В. Современное состояние и перспективы развития туристической отрасли на Украине. Украинский социум. 2014. №2. С. 71-79.
2. Бейдик О.А. Рекреационно-туристические ресурсы Украины: Методология и методика анализа, терминология, районирование. К. 2011. 42 с.
3. Божук Т. Методические аспекты оценки религиозных объектов для туристического использования. Научные записки Тернопольского национального педагогического университета имени Гнатюка. Сер. География. Тернополь: Тайп, 2009. Вып. 2 (26). С. 90-95.
4. Конищева Н.И. Проблемы развития религиозно-паломнического туризма в Украине. Вестник ДИТБ. Серия "Экономика, организация и управление предприятиями" (в туристической сфере). 2016. №10. С. 229-235.
5. Любичева О.А. Методика разработки туров: учебное пособие. К.: Альтерпресс, 2013. 104 с.
6. Шевчук В.М., Бурштынская Х.В. Разработка туристического маршрута "Пути князя Льва" средствами. Геодезия, картография и аэрофотосъемка: межведомственный научно-технический сборник / Министерство образования и науки, молодежи и спорта Украины, Национальный университет; Львовская политехника; Львов: Изд-во Львовской политехники, 2013. Выпуск 78. С. 111–119.

СЕКЦИЯ
КОНЦЕПЦИЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА И
АПК РЕГИОНА

УДК: 330;332;338;631

ANALIZA FACTORILOR DE INFLUIENȚĂ ASUPRA SECTORULUI AGRO-
ALIMENTAR DIN REPUBLICA MOLDOVA

Chirilenco Aculina,

Universitatea de Stat „B.P.Hasdeu” din

Cahul aculinachirilenco02@gmail.com

Coordonator: **Roșca-Sadurschi Liudmila,**

doctor în economie, conf.univ.,

Universitatea de Stat „B.P.Hasdeu” din

Cahul liudmila.sadurschi@gmail.com

La nivel internațional Republica Moldova are o imagine de țară agrară, care de fapt, a fost considerată și forța motrică a economiei naționale. Aceasta se datorează faptului că pământurile sunt considerate cea mai mare bogăție a Republicii Moldova, iar agricultura a devenit, între timp, ocupația principală a întregii populații. Potențialul uman, funciar, tehnic, industrial și intelectual formează premisele de dezvoltare a unei economii circulare durabile în Republica Moldova. Pornind de la acestea premise, ne propunem să analizăm factorii care contribuie sau împiedică dezvoltarea sectorului agro-industrial din țară la un înalt nivel, astfel ca acesta să devină „piatra de temelie” a dezvoltării economice durabile.[1]

În unele lucrări putem găsi afirmația precum că, Republica Moldova este o țară agricolă, și asta este confirmat prin ponderea agriculturii în formarea PIB-ului, care este destul de mare în comparație cu țările europene. Dar totuși acest indicator este în scădere pentru ultimii ani. Produsul Intern Brut (PIB), estimat pentru trimestrul II al anului 2022 constituie 64,3 miliarde lei la prețuri curente de piață. Comparativ cu același trimestru al anului 2021, unde PIB s-a micșorat, în termeni reali, cu 0,9% pe seria brută și cu 0,6% pe seria ajustată sezonier. [2]

Actualmente, constatăm că agricultura Republicii Moldova se află într-o situație foarte dificilă. Acest lucru se datorează, în mare parte, majorărilor de preț la carburanți, crizei energetice și economice, cea ce nu permite subvenționarea la un nivel înalt a sectorului dat. Și consecințele economice ale războiului din partea de est a Republicii sunt foarte grave. Odată cu încetarea exporturilor din Ucraina și Federația Rusă din cauza războiului, cererea la produsele agricole fabricate la noi în țară a crescut, oferta a scăzut, iar prețurile în Moldova au crescut semnificativ. Toate sunt conectate și lanțul logistic este stricat[3].

Activitatea de bază a majorității gospodăriilor din Republica Moldova este agricultura, care prin definiție este o activitate supusă mai multor factori. Astfel, factorii ce au influențat și continuă să influențeze agricultura din țară pot fi grupați în două grupe:

- Factorii care stimulează creșterea producției în agricultură:
 - creșterea veniturilor populației, sporirea cererii la produsele achiziționate în scopuri alimentare;
 - schimbarea conjuncturii pieței și a prețurilor);
- Factorii care influențează negativ asupra ritmurilor de creștere a producției agricole:
 - modificarea ratei leului și creșterea cantității de bani în circulație;
 - creșterea prețurilor la carburanți și energie electrică;

- creșterea prețurilor la îngrășăminte minerale și tehnica agricolă[4].

Factorii de influență asupra agriculturii depind de sistemele de agricultură utilizate, de climă, infrastructură și factorii instituționali. Tot odată putem menționa riscurile existente în dezvoltarea agriculturii și factorii ce contribuie la formarea acestor riscuri. Identificăm patru riscuri evidente pentru agricultura națională:

- 1.**Riscuri naturali**, condiționați de factorii climaterici, modificarea temperaturii, circulația atmosferică, precipitațiile atmosferice etc. Specific Republicii Moldova influențele naturii asupra agriculturii provin de la modificările temperaturii (aridizarea, înghețurile târzii de primăvară și timpurii de toamnă, secetele), de la vremea nefavorabilă (ploi torențiale, vânturi puternice, chiciură și polei, ceață, înzăpezire, grindină), de la eroziunile solului (eoliană, hidrică) și alunecările de teren, cutremurele de pământ.
- 2.**Riscurile de piață**, aici vorbim despre flexibilitatea prețurilor de intrare și ieșire a produselor agricole. Piețele agricole segmentate sunt influențate în special de către condițiile locale de livrare și cerere. Totodată piețele agricole mai integrate la nivel global sunt în mod semnificativ afectate de către tendințele internaționale ale producției agricole. De menționat că factorii de piață sunt dictați nu doar de oscilațiile prețurilor, dar și de răspunsul operatorilor din sectorul agro-alimentar la diferite informații ce țin de anotimp, prognoze referitor la oscilațiile de stocuri și de prețuri la nivel local și global.
- 3.**Riscurile tehnogene**. Impactul și consecințele acestor factori sunt destul de diverse, însă, permanent însoțite de pagube esențiale atât pentru producătorii agricoli, cât și pentru consumatorii produselor agro-alimentare.
În sectorul agrar riscurile tehnogene sunt materializate prin:
 - a) incendii;
 - b) avarii;
 - c) explozii;
 - d) inundații;
 - e) contaminări ale produselor agro-alimentare cu reziduurile excesive de pesticide și alte chimicale periculoase, materialele toxice de altă natură, metalele grele etc.;
 - f) prin efectele nocive ale utilizării în calitate de hrană a animalelor și păsărilor a produselor genetic modificate, a diferitelor genuri de preparate antibiotice sau de stimulare a creșterii, etc.
- 4.**Riscurile instituționale sunt generate de** modificările în regulamente, acte normative elaborate la diferite nivele de administrare publică, astfel provocând anumite impedimente în funcționarea unor instituții sau în aplicarea prevederilor din anumite documente publice sau instituționale[5].

Influența acestor factori și riscuri în domeniul agro-alimentar au dus la faptul că, producătorii agricoli autohtoni își pierd competitivitatea pe piețele externe și chiar interne, ritmul de majorare a importurilor de produse agroalimentare fiind în creștere. Astfel, Moldova este pe cale să devină importator de produse agricole pentru a asigura consumul intern, în special al întreprinderilor din industria alimentară. Competitivitate scăzută a produselor agricole autohtone și lipsa diversității produselor contribuie la pierderea producției interne în favoarea producției de import. Toate acestea nu oferă securitate sau stimulente pentru dezvoltarea durabilă și în schimb măresc riscurile pentru agricultori. Deci, printre problemele majore cu care se ciocnesc producătorii agricoli sunt astfel de provocări, precum vânzarea produselor recoltate, cauzate de scăderea cantității de achiziții și prelucrare a legumelor de către fabricile de conserve, precum și de dezvoltarea slabă a serviciilor de colectare, depozitare, transport a produselor agricole pentru industria alimentară și pentru comercializarea pe piață.

În vederea analizei superficiale a stării actuale în domeniul agricol pentru ultimii ani, am examinat datele statistice privind suprafețele, recolta globală a principalelor culturi agricole în gospodăriile de toate categoriile din perioada anilor 2019-2020.

Dacă analizăm datele expuse în tabelul 1, observăm că unele date sunt în descreștere, ca de exemplu suprafața de recoltă a grâului, porumbului pentru boabe și leguminoaselor pentru boabe și bine înțeles că și cantitatea de recoltă a scăzut. La general să comparăm datele pentru anul 2019 cu cele din 2020 este cam dificil, amintindune anul de pandemie care a lăsat în urma lui multe consecințe grave. Nu a fost ocolit nici domeniul agricol. Agricultorii au fost nevoiți să stopeze procesele de semănat în primăvara anului 2020 și la rândul său de recoltat suprafețe mai mici. Nici în următorii ani (2021-2022) agricultorii nu s-au putut bucura de o roadă bogată, datorită unor calamități naturale cum ar fi ploile abundente în perioada secerișului sau seceta.

Tabelul 1. Suprafețele, recolta globală a principalelor culturi agricole în gospodăriile de toate categoriile din perioada anilor 2019-2021

	Suprafața însămânțată - total, mii ha			Suprafața recoltată, mii ha			Recolta globală - total, mii tone		
	2019	2020	2021	2019	2020	2021	2019	2020	2021
Culturi cerealiere și leguminoase boabe – total	950,4	957,1	971,1	945,5	806,7	930,8	3549,6	1505,3	4690,0
din care:									
Grâu - total	352,7	311,4	341,7	352,0	300,3	340,2	1147,5	569,7	1565,2
Porumb pentru boabe	495,3	546,4	522,3	492,4	420,5	486,3	2129,9	785,2	2792,7
Leguminoase boabe	39,8	32,0	31,1	38,9	26,0	29,5	50,9	27,0	38,8
Floarea soarelui - total	358,6	387,3	392,1	357,1	374,0	389,4	811,4	492,5	960,1
Sfecă de zahăr	15,3	13,5	15,9	15,2	13,0	15,9	607,0	423,2	757,8
Tutun	0,3	0,4	0,4	0,3	0,4	0,3	0,5	0,4	0,5
Soia	37,7	29,0	22,8	37,1	26,5	21,3	64,2	33,3	50,5
Rapiță	38,3	24,4	33,8	38,0	24,2	33,7	77,3	47,1	92,3
Cartofi	18,5	22,9	22,3	18,1	22,5	22,2	176,9	171,9	218,3
Legume de câmp - total	37,0	39,7	38,0	36,5	37,8	36,9	293,6	213,6	216,7

Sursa: elaborat de autor în baza datelor statistice[6]

După depresia economică al anului 2020 AIPA a recepționat un număr record de cereri cu privire la acordarea sprijinului financiar – 12645 dintre care 7448 (58,9%) – subvenții post-investiționale, 5035 (39,8%) – ajutor financiar acordat pentru calamitățile naturale ce au compromis recolta agricolă în acest an (secetă – pentru culturi cerealiere din I grupă, porumb și sectorul horticola afectat de grădină) și 162 (1,3%) cereri de acordare a subvenției în avans. Către finele anului 2020, de către AIPA au fost examinate 55% din cererile recepționate. Agricultorii au dispus de acest ajutor din partea statului și în anul 2021[7].

Dacă e să analizăm producția globală agricolă pe ramuri ale agriculturii pentru perioada anilor 2019-2021, se observă influența factorilor naturii, dar și a pandemiei asupra producției agricole totale atât pentru toate categoriile de întreprinderi, cât și pentru cele agricole, în special. Observăm că valoarea producției totale pe agrecultură, inclusiv producția vegetală, producția animalieră și serviciile agricole pentru anul 2020 sunt în scădere pentru toate categoriile de întreprinderi, dar pentru anul 2021 acest indicator crește semnificativ. Nu putem menționa nimic

despre prestarea de servicii de către întreprinderile din sectorul individual, din motivul lipsei de date oficiale. Aceste informații sunt analizate din datele tabelului 2, expuse mai jos.

Tabelul 2. Producția globală agricolă pe ramuri ale agriculturii, ani și categorii de gospodării

	2019			2020			2021		
	Toate categoriile	Întreprinderile agricole	Sectorul individual	Toate categoriile	Întreprinderile agricole	Sectorul individual	Toate categoriile	Întreprinderile agricole	Sectorul individual
	Milioane lei	Milioane lei	Milioane lei	Milioane lei	Milioane lei	Milioane lei	Milioane lei	Milioane lei	Milioane lei
Producția agricolă-total	34597	16487	18110	30061	12696	17365	48434	29414	19020
Producția vegetală	24670	13176	11494	20389	9470	10919	37838	25253	12585
Producția animalieră	9248	2632	6616	9135	2689	6446	9683	3248	6435
Servicii	679	679	-	537	537	-	913	913	-

Sursa: elaborat de autor în baza datelor[8]

Anul acesta sectorul agricol a fost afectat de o secetă puternică și criză economică, respectiv datele statistice nu vor fi îmbucurătoare, dar nici situația pe piața internă privind vânzarea produselor agricole și a industriei alimentare nu va fi una foarte bună atât pentru producători, cât și pentru consumatori.

Într-un interviu cu *Vladimir Bolea, președintele Comisiei agricultură și industrie alimentară în cadrul Parlamentului Republicii Moldova, realizat și expus în presă în luna martie a anului curent, aflăm principalele probleme și factori de formare a acestor probleme pentru sectorul agro-alimentar:*

- Din cauza războiului din țara vecină este o cerere foarte mare pentru produsele petroliere, oferta este foarte mică.
- Problema secetei a dus la reducerea roadei recoltate de cereale, deoarece din toamnă agricultorii au semănat culturile din toamnă, de exemplu, grâul în proporție de aproximativ 50 la sută din ceea ce semăna în mod obișnuit. Evident că culturile de grâu care au fost semămate foarte târziu toamna sunt subdezvoltate.
- Lipsa diversificării piețelor.
- Piața autohtonă de produse agricole este subdezvoltată. Astfel, anual apare problema cu realizarea merelor. Și asta se datorează faptului că 95 la sută din mere se duc pe o singură piață.
- Stocurile pentru motorină sunt restabilite. Unica problemă cu motorina în Republica Moldova este prețul.
- Categoric nu trebuie de făcut niciun fel de provizii, pentru că cumpărarea aceasta masivă a unor tipuri de produse și duce la majorarea prețului [3].

În urma cercetării situației în domeniul agricol al Republicii Moldova identificăm o mulțime de probleme care necesită să fie rezolvate pentru a îmbucurați situația. Acestea sunt:

- Serviciile de colectare, depozitare și transport a produselor agricole pentru industria alimentară sunt subdezvoltate.
- Lipsa unei infrastructuri moderne de post-recoltă.
- Lipsa asociațiilor și clusterelor, acesta complică și mărește costul de diversificare a activităților de procesare și ambalare.
- Productivitate scăzută a muncii sau costuri mari de producție.
- Utilizarea predominantă a tehnologiei învechite de producție globală.
- Lipsa infrastructurii pieței, a abilităților de marketing și a puterii de negociere a cultivatorilor agricoli.

- Sprijin insuficient din partea asociațiilor profesionale, a autorităților locale (APL), precum și a instituțiilor științifice și consultative din zonele rurale.
- Piața angro subdezvoltată.
- Scăderea capacității de asigurare continuă pentru produsele de calitate de la partenerii noștri de afaceri.
- Subvenționarea scăzută.
- Eșalonare creditelor bancare.
- Costurile mari atât la carburanți cât și la produse de îngrășămintă.
- Mărirea importului de produse agroalimentare.[3]

Analizând, hotărârile guvernamentale privind aceste probleme, menționăm că unele din ele deja sunt în proces de soluționare. Dar mai multe din ele rămân nerezolvate. În vederea soluționării unora din aceste probleme, am identificat câteva soluții:

- diversificarea piețelor de export pentru a soluționa problemele periodice a exporturilor în fostele țări CSI, în special Federația Rusă;
- semnarea din timp și pentru o perioadă exactă a acordurilor pentru exportul fructelor, strugurilor de masă și legumelor în stare proaspătă;
- crearea condițiilor de ambalare și procesare a produselor agricole;
- dezvoltarea lanțurilor valorice și premizelor pentru construirea unei economii circulare.

Dacă acesta va fi realizată agricultorii vor putea liniștiți să și vândă marfa netemându-se că vor rămâne cu depozitele surplinite. La rândul său vor avea posibilitatea de a câștiga mai mult și a-și mări volumul de producție agricolă putând la rândul său să asigure cu produse și piața internă. Acesta va stimula cererea la produsele autohtone și va apărea posibilitatea de a micșora costurile la acestea.

În urma celor analizate și expuse menționăm că agricultura este un sector strategic pentru țara noastră cu un potențial de dezvoltare destul de înalt. O oportunitate de creștere a veniturilor generate în sectorul agricol este promovarea și facilitarea exportului de produse agroalimentare. Ar trebui identificate cele mai competitive zone din sectorul agricol și trebuie acordată o atenție deosebită dezvoltării acestora. În vederea realizării acestora este nevoie de un sistem foarte clar și transparent de formare a politicilor guvernamentale în domeniul sectorului agro-alimentar, de formare a unui set de proceduri privind subvenționarea și facilitarea producătorilor agricoli, în special celor care aduc plus valoare, și anume: sunt orientați spre export; stimularea creării lanțurilor valorice și dezvoltarea economiei circulare.

Referințe bibliografice:

1. Agricultura – un sector strategic pentru Republica Moldova, din 27.09.2012 <http://www.e-democracy.md/parties/docs/pprm/201209271/> (Accesat 16.10.2022)
2. Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova, *Comunicat de presă: Produsul intern brut în trimestrul 2 și semestrul 1 anului 2022*, https://statistica.gov.md/ro/produsul-intern-brut-in-trimestrul-ii-si-semestrul-i-2022-9497_59732.html (Accesat 21.10.2022)
3. Comunicat de presă. <https://moldova.europalibera.org/amp/vladimir-bolea-%C3%AEn-agricultura-moldoveneasc%C4%83-e-un-mare-haos/31769193.html> (Accesat 6.11.2022)
4. Petrovici A., Factorii ce influențează dezvoltarea pieței agricole și măsuri de protecție a agenților economici de criza economică globală. https://ibn.idsi.md/sites/default/files/imag_file/Factorii%20ce%20influentiaza%20dezvoltarea%20Opietei%20agricole.pdf (Accesat 1.11.2022)
5. Moroz V., Ignat A., Managementul riscurilor în agricultura Republicii Moldova, https://ince.md/uploads/files/1343460033_moroz-v..pdf (Accesat 16.10.2022)
6. Biroul Național de statistică al Republicii Moldova, <https://statistica.gov.md/ro/agricultura-24.html>

IV Международный конкурс студенческих научно-исследовательских работ по экономике

7. Ministerul agriculturii și industriei alimentare,
https://madrn.gov.md/sites/default/files/Not%C4%83%20explicativ%C4%83%20cu%20privire%20la%20procesul%20de%20recep%C8%9Bionare%20a%20cererilor%20de%20acordare%20a%20sprijinului%20financiar%20%C3%AEn%202021%20%C8%99i%20autorizarea%20dosarelor%20%C3%AEn%202020_1.pdf (Accesat 18.10.2022)
8. Banca de date statistice a Biroului Național de statistică al Republicii Moldova,
<https://statbank.statistica.md> (Accesat 29.10.2022)

УДК 338.436.33:633.1

ОЦЕНКА УРОВНЯ РАЗВИТИЯ ЗЕРНОВОГО ХОЗЯЙСТВА НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Афанасьев Сергей,
студент Нижегородской ГСХА,
paraskevaaaaa@yandex.ru
Научный руководитель **Озеряник М.Е.,**
к.э.н., доцент Нижегородской ГСХА,
Россия, ome52@mail.ru

Зерновое хозяйство исторически является ведущей отраслью российского сельского хозяйства, где рынок зерна составляет основу агропродовольственного рынка и агробизнеса в России. Зерно формирует около 40% всей товарной продукции и обеспечивает 2/3 прибыли сельхозпроизводителей.

Нижегородская область – один из административных субъектов Российской Федерации. Находится в составе Приволжского федерального округа. Это один из довольно крупных по площади регионов, если сравнивать его с другими областями Европейской территории страны. Под сельскохозяйственные угодья в области выделено около 40% всей территории региона, где пашня имеет наибольшее распространение и занимает 65,5% от общей площади сельхозугодий [1].

В целом за период с 2015 по 2021 год размер посевных площадей в Нижегородской области сократился с 1113,9 до 1072,9 тыс. га. При этом зерновой подкомплекс Нижегородской области в 2021 году включает возделывание пшеницы на площади более 340 тыс. га, ячменя, на площади более 137 тыс. га, овса, на площади более 57 тыс. га, а также зернобобовых культур – 32 тыс. га, ржи – 17,4 тыс. га, кукурузы на зерно более 6 тыс. га, гречихи и тритикале лишь 0,6 тыс. га и 1,2 тыс. га соответственно (табл.1).

**Таблица 1. Посевные площади сельскохозяйственных культур по
Нижегородской области (хозяйства всех категорий; тыс. га) [2]**

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Вся посевная площадь – всего	1113.9	1126.2	1133.3	1101.9	1102.7	1089.7	1072.9
Зерновые и зернобобовые культуры	561.7	583.5	559.4	545.2	551.0	578.6	594.4
из них:							
пшеница	291.1	305.7	277.2	280.3	279.4	313.7	340.5
рожь	28.4	25.0	29.3	21.9	17.6	15.7	17.4
тритикале	1.0	0.8	0.5	1.0	0.9	0.4	1.2
ячмень	127.7	133.5	134.8	132.2	154.4	151	137.7
овёс	71.7	75.3	70.3	68.2	64.5	63.1	57.9
кукуруза на зерно	14.0	13.1	5.5	7.3	7.1	6.5	6.8
гречиха	0.6	1.9	4.3	1.4	0.9	0.5	0.6
зернобобовые культуры	26.6	27.8	37.1	32.7	25.8	27.4	32.1

IV Международный конкурс студенческих научно-исследовательских работ по экономике

За исследуемый период в Нижегородской области наблюдается четкая тенденция снижения посевных площадей сельскохозяйственных культур. В первую очередь это обусловлено такими факторами, как загрязнение почв различными отходами, эрозионной деградацией, снижением содержания гумуса в почвах, увеличением подтопления плодородных земель за счет создания искусственных водохранилищ, увеличивающимся загрязнением поверхностных и подземных вод. Все это негативно сказывается на уровне урожайности и объемах производства продукции растениеводства [3].

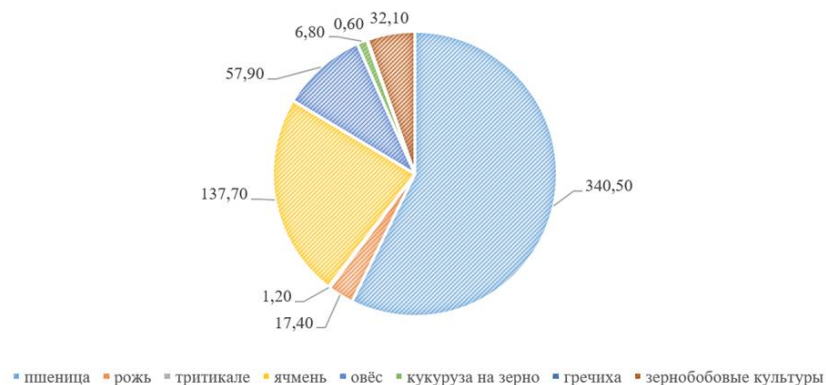


Рис. 3. Структура посевных площадей зерновых и зернобобовых культур в Нижегородской области в 2021 г., га [2]

В 2021 году наибольший удельный вес в структуре посевов зерновых культур занимают пшеница и ячмень – 57 и 23%, соответственно, на долю зернобобовых культур приходится лишь 20% посевов. Несмотря на сокращение площадей под зерновыми культурами объемы валового производства зерна в динамике увеличиваются, что связано с ростом уровня урожайности. Наибольший уровень урожайности наблюдается в 2020 году – 28 ц/га. При этом самые высокие показатели зафиксированы в сельскохозяйственных организациях Арзамасского, Балахнинского, Богородского, Бутурлинского, Вадского, Павловского районов; уровни урожайности от 20 до 25 ц/га достигались в Большеболдинском, Большемурашкинском, Городецком, Дальнеконстантиновском, Княгининском, Пильнинском, Спасском и Шаковском районах; в остальных районах Нижегородской области урожайность не достигает 20 ц/га, а в северных районах области, зачастую не превышает и 15 ц/га [2]. Резкое сокращение урожайности в 2021 году по сравнению с 2020 годом привело к снижению объемов производства зерна в области (табл.2).

Таблица 2. Динамика валового сбора зерновых и зернобобовых культур в Нижегородской области в 2015 - 2021 гг., тыс. тонн [2]

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Зерновые и зернобобовые культуры	1149,8	1128,6	1325,1	1151,3	1218,8	1614,6	1216,7
в том числе:							
пшеница	610,9	617,5	749,4	631,1	600,8	981,8	745,8
рожь	43	38,8	53,4	43,2	26,8	38,3	27,5
тритикале	1,2	2,1	0,9	1,8	1,4	1	2,7
ячмень	252,2	240,7	306	276,2	369,4	379,2	277,9
овес	126,3	110,9	136,6	111,1	116,3	114,7	75,7
кукуруза	67,8	71,4	10,7	36,3	42,1	37,9	34,4
гречиха	0,4	1,5	2,5	1	0,5	0,3	0,5
зернобобовые культуры	47,3	45,3	65,5	50,5	60,3	61,1	52,2

IV Международный конкурс студенческих научно-исследовательских работ по экономике

За анализируемый период производство зерна в области выросло на 5,5% и составило в 2021 году 1216,7 тыс. тонн. Значительный рост объемов производства наблюдается по пшенице, ячменю и зернобобовым культурам. При этом отмечается сокращение объемов производства зерна ржи и кукурузы – на 64 и 50,7%, соответственно. Следует отметить, что в 2021 году по сравнению с 2020 годом объемы производства зерна сократились с 1614,6 до 1216,7 тыс. тонн, что обусловлено рядом факторов, среди которых особенно можно отметить неблагоприятные погодные условия.

Главными производителями зерна в области являются сельскохозяйственные предприятия, на долю которых приходится 80% объема производства (рис.3).

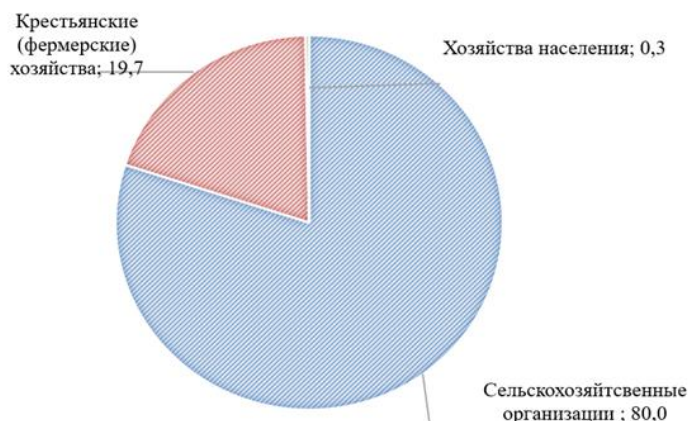


Рис. 3. Структура производства зерна по категориям производителей в Нижегородской области, % [2]

Под зерновые культуры в сельскохозяйственных предприятиях области в 2021 году отводилось 481 тыс.га, и было произведено 999,9 тыс.тонн зерна, что является максимальным значением за исследуемый период (рис.4).

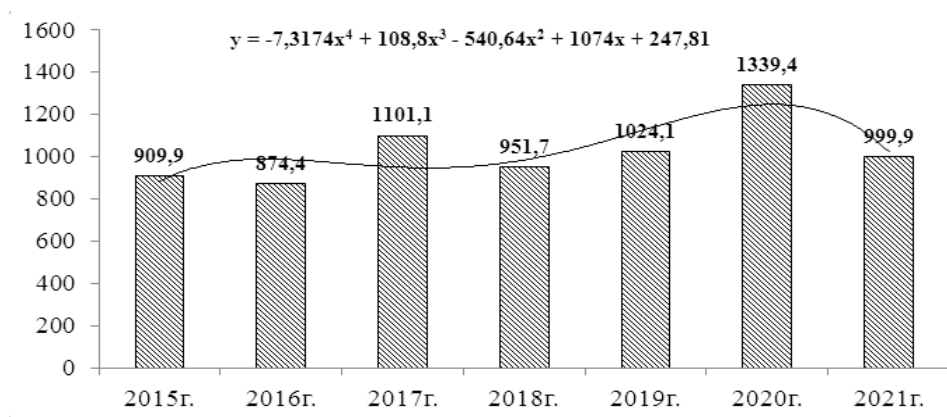


Рис. 4. Динамика валового сбора зерновых культур в сельскохозяйственных организациях Нижегородской области, тыс. тонн

Источник: по данным сводной годовой отчетности сельскохозяйственных предприятий Нижегородской области

Рост валового сбора зерна в основном обеспечен увеличением роста урожайности зерновых культур (рис.5).

IV Международный конкурс студенческих научно-исследовательских работ по экономике

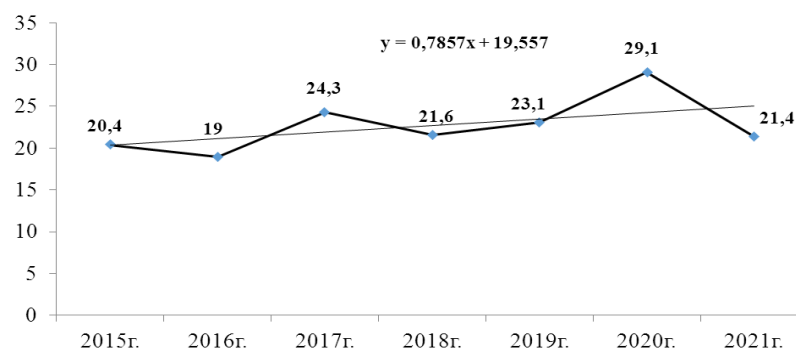


Рис. 5. Динамика урожайности зерновых культур в сельскохозяйственных организациях Нижегородской области, ц/га

Источник: по данным сводной годовой отчетности сельскохозяйственных предприятий Нижегородской области

В динамике наблюдается увеличение урожайности зерновых культур с 20,4 до 21,4 ц/га. При этом производство зерна в сельскохозяйственных предприятиях Нижегородской области эффективно (табл.3).

Таблица 3. Экономическая эффективность производства зерна в сельскохозяйственных предприятиях Нижегородской области

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021г.
Посевная площадь, тыс.га	458,9	473,1	469,1	452,2	456,2	469,4	481,0
Урожайность, ц/га	20,4	19,0	24,3	21,6	23,1	29,1	21,4
Валовой сбор, тыс. тонн	909,9	874,4	1101,1	951,7	1024,1	1339,4	999,9
Производственная себестоимость 1 ц зерна, руб.	623,91	705,98	625,55	742,22	739,37	696,54	1008,42
Объем реализации, ц	557,3	533,5	517,4	779,8	585,6	864,2	761,2
Коммерческая себестоимость, млн.руб.- всего	3618,8	3677,5	3414,4	5550,0	4635,0	6642,9	7191,5
Коммерческая себестоимость 1 ц, руб.	649,4	689,3	659,9	711,7	791,4	768,7	944,8
Цена 1 ц, руб.	815,8	814,0	662,3	659,9	711,7	1041,7	1298,4
Выручка от реализации, млн.руб.-всего	4546,5	4342,5	3426,6	5887,0	5574,5	9002,8	9882,9
Прибыль от реализации, млн.руб. – всего	927,1	665,1	12,1	337,0	939,5	2359,8	2691,5
на 1 ц, руб.	3511	2494	58	933	2059,2	5027,1	353,6
Рентабельность производства, %	25,6	18,1	0,4	6,1	20,3	26,2	37,4

Источник: по данным сводной годовой отчетности сельскохозяйственных предприятий Нижегородской области

В исследуемом периоде опережающие темпы роста цены реализации по сравнению с коммерческой себестоимостью позволили увеличить прибыль от реализации зерна в 2,8 раза. Рентабельность производства зерна в 2021 году была на уровне 37,4%, что на 11,8 п.п. выше уровня 2015 года.

Таким образом, зерновое хозяйство – основа стабильности сельскохозяйственного

производства в формировании товарного рынка, ему принадлежит особое место в формировании продовольственных ресурсов страны. Для увеличения объемов производства качественной зерновой продукции необходимо широко внедрять достижения цифровой экономики в сельскохозяйственное производство. Это позволит повысить конкурентоспособность сельхозтоваропроизводителей и добиться роста эффективности производства зерна.

Литература:

1. Сельское хозяйство Нижегородской области: структура и статистика: [сайт]. URL: <https://fb.ru/article/472473/selskoe-hozyaystvo-nijegorodskoy-oblasti-struktura-i-statistika> (дата обращения: 10.04.2022).
2. Сайт Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации[сайт]. URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 10.04.2022).
3. Протасов, В. Ф. Экология, здоровье и охрана окружающей среды в России : учеб. и справ. пособие : [для студентов вузов по экол. спец.] / В. Ф. Протасов. - 3-е изд.- М.: Финансы и статистика, 2011.– 670с.

УДК 658.155:63:338.43

**ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СРЕДНЕГОДОВЫХ СКОЛЬЗЯЩИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Влайков Захарий, студент третьего курса, zaharca10@mail.ru
Научный руководитель **Пармакли Д.М.**,
доктор хабилитат экономических наук,
профессор, parmad741@mail.ru.
Комратский государственный
университет,
г. Комрат, Республика Молдова

Как известно производство продукции в сельском хозяйстве подчинено циклическому развитию экономических систем. Стабильность и устойчивость следует рассматривать как сложную экономическую категорию воспроизводственного процесса развития отрасли. Они имеет свои отличительные признаки, к которым относятся почвенно-климатические, биологические, экологические и другие факторы. Обеспечение фазы стабильного и устойчивого развития растениеводства становятся определяющей основой эффективного функционирования сельскохозяйственного производства в целом. Серьезную проблему обеспечения экономической устойчивости оказывают климатические условия хозяйствования. Зачастую неблагоприятные погодные условия влияют не только на качество, но и не дают возможности произвести запланированный объем продукции, и как следствие получить необходимую прибыль [1, с. 68].

Южная зона Республики Молдова и находятся в зоне неустойчивого земледелия. Автономно-территориальное образование Гагаузия (АТО Гагаузия) расположено в эпицентре этой зоны. Сложные погодные условия, такие как жара и продолжительные периоды отсутствия осадков часто приводят к потерям урожая сельскохозяйственных культур [2, с. 151- 152].

IV Международный конкурс студенческих научно-исследовательских работ по экономике

Предприятия сельского хозяйства, как известно, функционируют в экстремальных условиях, подвергаясь, с одной стороны, неблагоприятным погодным условиям и, с другой стороны, в виду сезонности реализации продукции испытывают трудности в финансовом обеспечении непрерывности агропромышленного производства. В связи с этим выживают и/или эффективно развиваются те субъекты хозяйствования, которые обеспечивают поступательное развитие в среднегодовом исчислении, когда убытки неблагоприятного года покрываются дополнительной прибылью в последующие годы. Следовательно, важно на предприятиях отрасли проводить расчеты эффективности деятельности, складывающиеся за последние 3-5 лет, т.е. определять скользящие годовые показатели.

Необходимость использования среднегодовых скользящих показателей покажем на примере деятельности сельскохозяйственного предприятия SRL «Daalar Duzu» Чадыр – Лунгского района за 2012-2021 годы. Исходные данные представлены в таблице 1.

Как показывают данные таблицы коэффициент вариации показателей очень высок. Особенно это заметно при анализе показателей прибыли до налогообложения и чистой прибыли. Превышение показателей сверх 24% говорит о неустойчивости деятельности. Такая низкая стабильность показателей является следствием внешних факторов, характерных для зоны Южной зоны Республики Молдова, зоны неустойчивого земледелия [3, с.97]. В 2019 году ввиду пагубного влияния погодно-климатических условий предприятие получило убытки по всем анализируемым показателям.

Покажем на примере расчетов трехлетних среднегодовых скользящих показателей эффективность деятельности предприятия. Расчеты сведем в таблицу 2

Таблица 1. Показатели валовой прибыли, прибыли до налогообложения и чистой прибыли в SRL «Daalar Duzu» за 2012-2021 годы (тыс. лей)

Год	Валовая прибыль	Прибыль до налогообложения	Чистая прибыль
2012	2439	2166	2166
2013	3437	2818	2818
2014	3157	2206	2206
2015	4903	3378	3150
2016	5009	4969	4622
2017	3716	2968	2850
2018	4149	4699	4351
2019	-1389	-1847	-1847
2020	1334	1069	1069
2021	2757	2651	2439
В среднем	2951	2508	2382
Среднегодовые отклонения	1888	1920	1813
Коэффициент вариации, %	64,0	76,6	76,1

Источник: данные управления сельского хозяйства АПК АТОГ

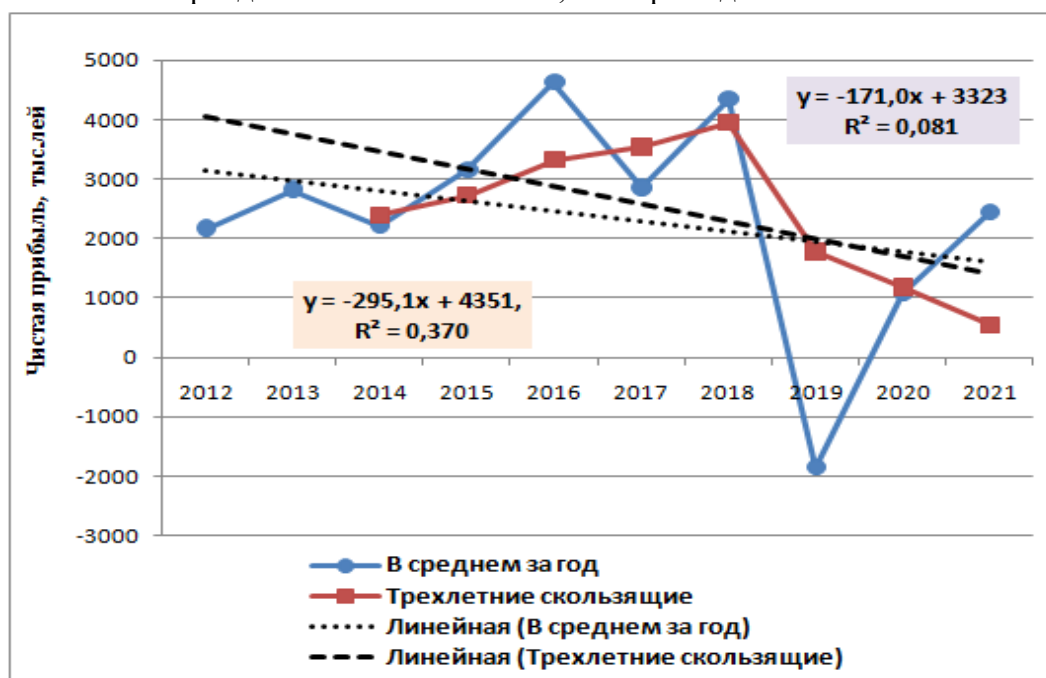
Из приведенных данных можно сделать вывод о том, что в среднегодовом исчислении убытки 2019 года перекрываются прибылями предшествующих лет. Коэффициент вариации валовой прибыли уменьшился с 64,0 % до 46,8 % или почти в 1,4 раза, прибыли до налогообложения и чистой прибыли почти в 1,6 раза.

Таблица 2. Среднегодовые скользящие показатели валовой прибыли, прибыли до налогообложения и чистой прибыли в SRL «Daalar Duzu» за 2012-2021 годы (тыс. лей)

Год	Валовая прибыль	Прибыль до налогообложения	Чистая прибыль
2012	-	-	-
2013	-	-	-
2014	3011	2397	2397
2015	3832	2801	2725
2016	4356	3518	3326
2017	4543	3772	3541
2018	4291	4212	3941
2019	2159	1940	1785
2020	1365	1307	1191
2021	901	624	554
Среднее значение	3057	2571	2432
Стандартное отклонение	1431	1248	1188
Коэффициент вариации, %	46,8	48,5	48,8

Источник: выполнено по данным таблицы 1

Если показать динамику чистой прибыли на предприятии за прошедшие 10 лет и трехлетние среднегодовые скользящие показатели за 8 лет на графике, то хорошо видна разница. В первом случае при линейном уравнении тренда $y = -171,0x + 3323$ коэффициент аппроксимации составил 0,081 ($R^2 = 0,081$), что очень мало. Во втором случае при использовании скользящих показателей коэффициент аппроксимации возрос до величины 0,370 ($R^2 = 0,370$). Как видим, при скользящих показателях отдаление их значений от линии тренда значительно меньше, чем при годовых показателях.



Годовые и среднегодовые показатели чистой прибыли в SRL « Daalar Duzu» за 2012-2021 годы

Источник: выполнено автором

Таким образом, на предприятиях в ходе проведения анализа итогов деятельности важно проводить расчеты не только за минувший год, но и за последние 3-5 лет, т.е. выполнять расчеты среднегодовых скользящих показателей.

Литература

1. Вронских М.Д. Изменение климата и риски сельскохозяйственного производства Молдовы. К.: «Grafema Libris» SRL, 2011. 560р.
2. Пармакли Д.М., Дудогло Т.Д., Кураксина С.С., Тодорич Л.П. Яниогло А.И. Продуктивность земли в сельском хозяйстве (экономическая теория и хозяйственная практика): монография. Комрат. НИЦ «Прогресс», 2017 (Tipogr. «Centrografic»). 242 с.
3. Паормакли Д.М., Тоджорич Л.П. Проблемы экономической устойчивости сельскохозяйственных предприятий Республики Молдовы. (монография).- Комрат : Б.и.. 2013 (Tipogr. «Centrografic») – 207р.

УДК 338.314

КОНЦЕПЦИЯ КОМБИНИРОВАННОЙ ТЕХНОЛОГИИ ВЫРАЩИВАНИЯ РЫБ

Дукенова Гаухар, Западно-
Казахстанский аграрно-технический
университет им. Жангир хана, г.
Уральск, Республика Казахстан,
dukenovag@gmail.com

Сейткалиева Жулдыз,
Назарбаев интеллектуальная школа
физико-математического направления г.
Уральска Айешева Г.А., к.э.н., доцент,
Западно-Казахстанский аграрно-
технический университет им. Жангир
хана г. Уральск, Республика Казахстан,
gulshat74@bk.ru

На сегодняшний день развитие рыбного хозяйства является важной государственной задачей в Республике Казахстан. Для повышения конкурентоспособности отечественной продукции и эффективного импортозамещения, а также повышения объемов потребления рыбы населением до рекомендуемых медицинских норм необходимо обеспечить достаточный и качественный уровень производства рыбной продукции в стране [1].

В связи с этим в рыбной отрасли республики необходимо решить одну из главных задач - создание благоприятных условий для воспроизводства и увеличения рыбных запасов путем применения инновационных комбинированных технологий и проведения комплекса различных рыбоводно-мелиоративных мероприятий. Создание предприятия по товарному выращиванию клариевого сома и карпа, с комбинированной технологией выращивания в регулируемых системах и прудах будет способствовать сохранению и развитию рыбных ресурсов, созданию условий для нормального размножения, развитию

рыбной промышленности, развитию и применению научных идей в рыбной промышленности и т.д.

В настоящее время в Казахстане имеются большие возможности для выращивания рыбы в искусственных условиях, но эти возможности не используются в полной мере. Идет мощная антропогенная нагрузка на естественные водоемы. В этой связи особую роль приобретает разработка и внедрение интенсивной ресурсосберегающей комбинированной технологии выращивания рыбы с использованием установки замкнутого цикла водоснабжения (УЗВ) с последующим выращиванием рыбы до стандартной навески в прудах и получения рыбной продукции [2].

Известно, что производство качественной и экономически эффективной продукции рыбоводства зависит от совершенствования существующей и разработки новой технологии воспроизводства, правильного подбора рыб для выращивания с учетом их продуктивности и высокой приспособленности к искусственным условиям содержания в различных рыбоводных зонах Казахстана. В настоящее время перспективными объектами аквакультуры являются клариевый сом (*Clarias gariepinus*) и карп (*Cyprinus carpio*).

Африканский сом культивируется в прудах, бассейнах, с различной степенью интенсификации. Манипуляции с живыми сомами проводятся легко, потому что пока их кожа мокрая, они в течение нескольких дней могут оставаться без воды. Перед продажей этапы готовки практически не проводятся. В зависимости от размера и спроса, рыба может быть порезана на полосы, в виде филе, либо с головой, кожурой и выпотрошенная. Самцы африканского клариевого сома дают самый высокий процент филе. По сравнению с другими видами, они имеют низкое содержание жиров, соответственно, не обладает сильным запахом (запах и вкус). Копченые рыбы также пользуются высоким спросом, потому что длительное время могут храниться без затрат электричества и потери питательных свойств. В Казахстане рыночная цена варьирует от 3,5 до 6,0 \$/кг; копченая рыба задает наиболее высокие цены. Спрос постоянно растет, и основные производители и импортеры не успевают реагировать на него. Свыше 70% производимых сомов сбываются в свежем виде. Рынок определенно будет расширяться за счет новых форм продукта и готовки рыбы.

В целях повышения доходов от бизнеса в перспективе возможно расширение на основе внедрения новых продуктов (услуг) и организации других направлений. Например, организовать производство пряных и маринованных рыб с различной рецептурой приготовления, платное и спортивное рыболовство и т.д. Поскольку рыбоводный бизнес в последнее время все больше набирает обороты, можно помогать в этом другим, зарабатывая. Например, давать платные научно-обоснованные консультации и практические рекомендации по выращиванию рыб. Еще целесообразно заняться аквапоникой – выращиванием растений на основе используемой в аквариумах воды. Она содержит много питательных веществ. Кроме этого, растения могут очищать и фильтровать воду.

В Западно-Казахстанской области, на наш взгляд, необходимо уделять большое внимание развитию аквакультуры, планомерному созданию регионального кластера, основным центром которого может стать Западно-Казахстанский аграрно-технический университет имени Жангир хана. Учёными и обучающимися университета выполнен ряд научных проектов по различным технологиям и способам разведения рыб и т.д. С 2009 г. функционирует Лаборатория ихтиологии и аквакультуры с высококвалифицированными специалистами, прошедшими стажировку за рубежом. Учеными университета разработана комбинированная ресурсосберегающая технология искусственного воспроизводства рыб в условиях УЗВ и прудах, а также приспособленные к этим условиям рыбы: карп и клариевый

сом. В условиях климата Западно-Казахстанской области разработана технологическая схема комбинированного выращивания в регулируемых системах и нагульных прудах клариевого сома, что позволяет за один годовой цикл получить готовую продукцию.

Таким образом, преимуществом данной технологической схемы является то, что она позволяет получать основную продукцию за счет использования нагульных прудов, что снижает себестоимость рыбы в разы, а за счет глубокой переработки продукция имеет высокую добавленную стоимость. Цех по переработке не будет заставляться, так как технологическая схема будет построена таким образом, что круглогодично будет обеспечен сырьем за счет регулируемых систем и получения дополнительного сырья из прудов в виде выращенных карпов.

Эффективное внедрение технологической схемы комбинированного выращивания рыбы в регулируемых системах и в нагульных прудах с последующей переработкой, позволит другим прудовым и озерным хозяйствам на примере данного хозяйства привлекать инвесторов и тем самым развивать рыбоводную отрасль.

Западно-Казахстанская область граничит с пятью областями Российской Федерации, из которых можно особо выделить Самарскую область с городом Самарой с миллионным населением и расположенным в 280 км от г. Уральск, а также Саратовскую область с областным центром г. Саратов, расположенным в 300 км от г. Уральск. Относительно близкое расположение крупных городов Российской Федерации позволит излишки продукции реализовывать в этих регионах, что обеспечит стабильный спрос на продукцию и выход на международный рынок в перспективе.

Рыба и рыбные продукты играют важную роль в питании человека, являясь источником важнейших питательных веществ, не всегда встречающихся в других пищевых продуктах. Кроме того, на долю рыбы приходится около 17 процентов животного белка, потребляемого населением мира, и 6,5 процента всего потребляемого белка. Согласно статистическим данным, потребление рыбы и морепродуктов в Казахстане остается низким и уступает как среднемировым показателями. В целом по республике, следует ожидать дальнейшего стоимостного роста рынка рыбы и морепродуктов – все большее количество поставщиков приходит на рынок Казахстана с рыбой более высокого качества (живая или свежая), которая более дорогая, чем замороженная. Объемы потребления рыбы населением будут расти, что свидетельствует о перспективности развития рыбной отрасли.

Здоровый образ жизни ассоциируется с употреблением рыбы и морепродуктов, поэтому с тенденцией роста ведения здорового образа жизни, растёт и объём потребления рыбной продукции, тем самым возрастает социальный спрос и экономическая и индустриальная заинтересованность в реализации проектов, связанных с товарным выращиванием рыбы.

Нами планируется удовлетворение внутреннего спроса в качественной конкурентоспособной рыбной продукции и выход на экспорт в перспективе на основе наиболее рационального использования ресурсов и внедрения комбинированной технологии выращивания клариевого сома и карпа в регулируемых системах и прудах, а также создание площадки для распространения передовых технологий в данной отрасли.

Повышение экономической эффективности выращивания рыб по комбинированной технологии основано на исключении ряда негативных особенностей, присущих традиционной технологии рыбоводства, где во многих случаях используют только один способ выращивания. Недостатки его отчасти связаны с тем, что выращивание рыбы до товарной навески только в условиях УЗВ требует больших денежных затрат на искусственные корма и по мере роста рыб необходимо постоянно корректировать плотности посадки, что отрицательно сказывается на качестве посадочного материала его

IV Международный конкурс студенческих научно-исследовательских работ по экономике

жизнеспособности и росте. Предлагаемая технология предусматривает снижение плотности посадки рыб при переводе их с УЗВ в пруды, а также существенное использование в питании рыб естественной кормовой базы пруда.

Преимущества продукта /услуги предлагаемого проекта: широкий ассортимент рыбной продукции, высокая приживаемость посадочного материала (95%), привлекательная для клиента цена, предоставление научного консалтинга по выращиванию рыб.

В целях более наглядного представления бизнес-модели выращивания африканского клариевого сома и карпанами был использован такой инструмент стратегического управления, как бизнес-модель «Канвас» (таблица 1).

Таблица 1 - Бизнес-модель «Канвас»

Таблица 1. Бизнес-модель «Алтынбалык»				
<u>8. КЛЮЧЕВЫЕ ПАРТНЕРЫ:</u>	<u>7. КЛЮЧЕВЫЕ ВИДЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ:</u>	<u>2. ЦЕННОСТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ:</u>	<u>4. ВЗАИМООТНОШЕНИЯ С КЛИЕНТАМИ:</u>	<u>1. ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ СЕГМЕНТЫ:</u>
ТОО «Алтынбалык 07» ТОО «Алма Тур», ИП «Елькин» и др. В перспективе создание рыбного кластера	Создание предприятия с полным технологическим циклом от воспроизводства до качественной конкурентоспособной готовой продукции на основе интенсивной ресурсосберегающей комбинированной технологии выращивания клариевого сома и карпа и их переработки. <u>6. КЛЮЧЕВЫЕ РЕСУРСЫ:</u> -Квалифицированные сотрудники, прошедшие стажировку в США, Германии, Израиле. -Инновационная технология - Патенты	- Внедрение инновационной технологии позволит увеличить количество, качество и ассортимент рыбной продукции по приемлемым ценам на отечественном рынке, а также обеспечить ее экспорт	Соц сети (WhatsApp, Инстаграм Партнеры (рыбные хозяйства) Сарафанное радио Реклама в СМИ и т.д.	B2B юр. лица (фермеры, предприятия торговли и общественного питания) B2C платная рыбалка, консалтинг и т.д
<u>9. СТРУКТУРА ИЗДЕРЖЕК</u>			<u>5. ПОТОКИ ДОХОДОВ:</u>	
- ФОТ с налогами (23 %) - Услуги 3-х лиц (25 %) - ТМЗ (21%) - Маркетинг (7 %) - Налоги (24 %) и др.			2023 год – 18 000 тыс .тг., 2024 год – 26 800 тыс. тг., 2025 г. – 33 500 тыс.тг.	
Примечание – разработана авторами по результатам исследования				

Примечание – разработана авторами по результатам исследования

IV Международный конкурс студенческих научно-исследовательских работ по экономике

В данной бизнес модели были отражены все основные аспекты реализации данного проекта.

Расчет доходов от реализации продукции приведен в таблице 2.

Таблица 2 - Расчет доходов

Продукция (услуга)	Цена за единицу	Реализация проекта			Пост реализационный период		
		1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	6 год
1. Рыбопосадочный материал (капп), тенге/шт	2	0	8000000	9600000	12000000	13800000	15180000
2. Рыбопосадочный материал (клариевый сом), тенге/шт	10	0	10000000	12000000	15000000	17250000	18975000
3. Капп, тенге	800000	0	0	3200000	4000000	4600000	5060000
4. Сом, тенге	1000000	0	0	2000000	2500000	2875000	3162500
Итого, тенге	x	0	18000000	26800000	33500000	38525000	42377500
<i>Примечание – рассчитано авторами</i>							

Общий объем рынка рыбы и рыбной продукции Казахстана в 2021 году составил 66 тыс. тонн. Из них на рыболовство приходится 45 тыс. тонн, рыбоводство — 7,4 тыс. тонн, импорт — 43,5 тыс. тонн, экспорт — 30 тыс. тонн. Казахстан импортирует океаническую рыбу и морепродукты. Это — сельдь, скумбрия, креветки, мидии и так далее. Импорт приходится на Норвегию, Россию, Исландию, Китай и страны Прибалтики. В свою очередь, ежегодно Казахстан экспортирует 30 тыс. тонн рыбной продукции на сумму около \$60 млн в 36 стран ближнего и дальнего зарубежья. В основном экспортируются филе рыбы, вялено-копченая продукция и мороженая тушка рыбы. Например, филе судака является казахстанским брендом в странах Европейского союза (Германия, Нидерланды), вялено-копченая продукция экспортируется в Россию, Украину, Литву, Китай и другие страны. При этом рядом с нами есть значительные потенциальные рынки для экспорта.

Казахстан характеризуется низким потреблением рыбы на душу населения. Так, если ВОЗ рекомендует потреблять не менее 16 кг рыбной продукции в год на человека, то в Казахстане эта цифра составляет менее 4 кг. В свою очередь, в соседних России и Китае потребляется 20-40 кг на человека, соответственно. Таким образом, с учетом приграничных районов потенциальная ниша для экспорта рыбной продукции могла бы составить более 3 млн тонн.

Следует отметить и о больших перспективах роста рынка. Так, в соответствии с Постановлением Правительства Республики Казахстан «Программа развития рыбного хозяйства на 2021 – 2030 годы» планируется:

- Увеличение объемов выращивания рыб с 6,9 до 270 тысяч тонн/год до 2030 года.
- Увеличение внутреннего потребления рыбной продукции с 67 до 134 тысяч тонн/год до 2030 года.
- Увеличение экспорта рыбной продукции на сумму до 430млн долларов США в год с 30 до 181 тысяч тонн/год до 2030года.

На сегодня в Казахстане функционируют более 1 000 субъектов рыбного хозяйства, за которыми закреплено 1 646 рыбохозяйственных водоемов и их участков. В отрасли занято более 11 тыс. человек. Выловлено 45 тыс. тонн рыбы.

Основное рыболовство ведется в Атырауской, Алматинской, Восточно-Казахстанской и Кызылординской областях.

Аквакультура — современный драйвер развития рыбной отрасли во всем мире. По оценке Продовольственной и сельскохозяйственной Организации объединенных наций (ФАО), аквакультура является самым динамично развивающимся в мире направлением в

сфере производства продуктов животного белка. Так, если 60 лет назад мировой объем выращиваемой рыбы составлял всего 1 млн тонн, то на сегодня этот показатель превысил отметку в 82 млн тонн. При этом, только за последние 25 лет объем аквакультуры вырос на 67 млн тонн или на 450%, тогда как объемы рыболовства находятся на стабильном уровне [3].

Результаты проведенного нами маркетингового исследования рынка свидетельствуют о стоимостном росте рынка рыбы и морепродуктов – все большее количество поставщиков приходит на рынок Казахстана с рыбой более высокого качества (живая или свежая), которая более дорогая, чем замороженная. Это может привести к проблеме существенного снижения потребления рыбной продукции в связи с макроэкономическими трудностями, возникшими в стране. Рыба продолжает оставаться достаточно дорогим продуктом для казахстанцев.

Очевидно, что необходим рост конкуренции на рынке для решения данной проблемы, перелома данного тренда и значительного увеличения объемов потребления рыбы жителями Казахстана.

Реализация данного проекта даст толчок для развития рыбохозяйственной науки. Студенты, магистранты, докторанты, а также ученые получают современную, хорошо оснащенную базу для проведения опытов по воспроизводству, выращиванию и переработке рыбы. Это даст импульс для совершенствования системы подготовки кадров в соответствии с казахстанскими и международными требованиями к качеству образования и потребностями рыбохозяйственного комплекса в квалифицированных специалистах. При осуществлении данного проекта будут широко использоваться научно-технические достижения, передовой отечественный и мировой опыт.

Основные группы целевых потребителей:

- предприятия оптово-розничной торговли рыбой (в областном центре – 8 ед.);
- специализированные магазины по продаже рыбы (в областном центре - 26 ед.);
- предприятия общественного питания (в областном центре - более 300 ед.);
- рыбоперерабатывающие предприятия - для дальнейшей переработки (в областном центре 2 ед.);
- единичные потребители - физические лица (население области по состоянию на май 2022 года составило 666 972 человек).

Исходя из научно-обоснованных норм потребления рыбной продукции, *доступный объем казахстанского рынка* рыбы и рыбной продукции составляет свыше 450 тыс. тонн, в т.ч. *реально достижимый рынок области* – более 16 тыс. тонн.

Потенциальными целевыми потребителями являются крестьянские, фермерские хозяйства, занимающиеся разведением и воспроизводством рыб, а также торговые центры, магазины и субъекты общественного питания (рестораны, кафе, столовые и т.д.). С данными субъектами имеются Письма о намерении приобретения продукции проекта.

Также нами проводилось изучение рынка посредством выявления интереса к продукции/ услугам проекта. Ряд субъектов предпринимательской деятельности продемонстрировали интерес.

Список организаций, проявивших интерес к продукции проекта: ТОО «Алма Тур»; ИП «Елькин»; ИП «Марченко»; ТОО «Магистраль»; ТОО «McSat.s BusineSS Group»; ИП «Таза Өмір» и др.

На основе данных опроса потенциальных потребителей (35 чел.) в областном центре был составлен среднестатистический портрет покупателя (таблица 3).

Таблица 3. Среднестатистический портрет потенциального покупателя продуктов проекта

Показатели	Характеристики
Присутствие в рационе рыбных изделий	Да – 94 %
Частота покупки	1 раз в неделю – 29 %
Обычное место покупки	Супермаркет – 34 % Предприятия общественного питания – 31 %
Виды покупаемых рыбных изделий	Мороженая рыба - 25 % Копченая рыба – 22 %
Стоимость последней покупки	2500 – 3500 тенге – 32 %
Возраст покупателя	26-35 лет - 33 %
Доход на одного члена семьи	20000 - 30000 тенге на 1 члена семьи – 38 %
<i>Примечание – составлен авторами по результатам исследования</i>	

По результатам проведенного исследования можно заключить, что основными потребителями являются люди в возрастной категории 26-35 лет, со средним достатком 25 000 тенге на каждого члена семьи. Приобретаются рыбные изделия в среднем 1 раз в неделю в супермаркетах и предприятиях общественного питания города. Наибольшей популярностью пользуется мороженая и копченая рыба. Средняя стоимость покупки составляет 3000 тенге на семью. Также следует отметить высокий уровень отклика и наличие спроса на продукцию.

В Казахстане имеется большой потенциал для развития рыбоводства. За последние 7 лет объем выращенной рыбы увеличился в 9 раз — с 800 тонн до 7,4 тыс. тонн.

Всего в Казахстане зарегистрировано 323 компании, занимающиеся рыболовством, из них статистически активные - 77. Как показали результаты сегментирования рынка, из общего числа рыболовных организаций:

- крупные предприятия (с количеством сотрудников более 250 человек) – 1;
- средние организации (от 101 до 250 чел.) – 2;
- малые предприятия (от 5 до 100 чел.) – 320.

Сегментирование по географическому признаку:

- больше всего зарегистрировано компаний в Атырауской области (60), Кызылординской области (44) и в ВКО (42);
- меньше всего рыболовных компаний располагается в Актюбинской области (3), в Жамбылской области (6), в Западно-Казахстанской области (7).

В Казахстане сейчас имеется более 70 рыбоперерабатывающих предприятий и 17 рыбопитомников (2 из них в ЗКО).

Рыбоводных предприятий должно стать в разы больше и для того чтобы достичь рекомендованной ВОЗ нормы потребления в 16 кг на душу населения, необходимо выращивать около 300 тыс. тонн.

Таким образом, можно выделить следующие выгоды и преимущества от реализации данного проекта:

- возможность круглогодичного интенсивного и безотходного выращивания рыбы;
- возможность снижения потери рыбы за счёт неконтролируемого вылова;
- полная управляемость режимами выращивания рыбы: температурным, кормовым, солевым, газовым, световым и т. д., что позволяет значительно ускорить темпы роста рыб и повысить эффективность выращивания;
- значительное снижение необходимых земельных ресурсов;

IV Международный конкурс студенческих научно-исследовательских работ по экономике

- экономия в расходовании воды, УЗВ работает на принципе оборотного водоснабжения с ежесуточным пополнением свежей водой на уровне 10 % объёма всей воды в УЗВ;
- упрощение утилизации продуктов жизнедеятельности рыб;
- возможность снижения себестоимости выращивания рыбы путем производства в перспективе дополнительной товарной продукции, например выращивания в системе овощей (гидропонный метод), использование биологических отходов в качестве экологически чистого удобрения или другим путем;
- облегчение проведения комплекса мероприятий по лечению и изоляции зараженных особей (грамотный ветеринарный надзор на протяжении всего процесса выращивания и маркетинга будет залогом доставки свежей и здоровой рыбы из пруда к столу).

Список литературы

1. О вопросах развития рыбного хозяйства / Постановление Правительства Республики Казахстан от 5 апреля 2021 года № 208
2. Куликов Е.В., Исбеков К. Б., Асылбекова С.Ж. Разработка нормативов промыслового усилия для регулирования рыболовства в водоемах Казахстана // Вопросы рыболовства. – 2019. – № 20 (2). – С. 206-215.
3. Положение дел в области продовольственной безопасности и питания в мире / FAO (Food and Agriculture Organization) – Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН–<https://www.fao.org/3/cc0639ru/online/cc0639ru.html>.

УДК 637.5

ПОТРЕБЛЕНИЕ И ПРОИЗВОДСТВО МЯСА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Жук Вадим, студент 2 курса,
Гродненский государственный аграрный университет vadim.zhuk2004@mail.ru.
Научный руководитель А. В. Грибов,
к.э.н., доцент Гродненский
государственный аграрный университет
Республика Беларусь

Мясо является одним из главных компонентов рациона любого человека т.к. содержит достаточное количество белка, аминокислот и других питательных элементов необходимых для активной жизнедеятельности.

Объём мирового рынка мяса и мясной продукции составляет более 2 трлн долл. США, что эквивалентно 2,4% мирового ВВП. По оценкам *Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO)* мировое производство мяса в 2020 г. составило порядка 338,1 млн т, прирост по отношению к данным 2019 г. – 0,3%. При этом сокращение производства свинины и мяса крупного рогатого скота было компенсировано ростом производства мяса птицы. Совокупный среднегодовой темп прироста мирового производства мяса в 2016-2020 гг. свыше 0,7%. Потребление мяса на душу населения в 2020 г. в мире снизилось с 43,3 кг до 43 кг в год [1]. Сокращение обусловлено снижением общего благосостояния населения и временным отказом от питания в общественных местах по причине COVID-19.

IV Международный конкурс студенческих научно-исследовательских работ по экономике

В структуре мирового производства мяса в 2020 г. наибольший удельный вес занимает Азия (40%), в рамках которой функционирует крупнейший производитель – Китай, на долю которого приходится 23,1% мирового производства. Значительные доли мяса производятся также в Европе (19%), Северной и Южной Америке (16 % и 14% соответственно).

Беларусь является лидером среди стран СНГ по производству мяса на душу населения – показатель в 2021 г. составил 134 кг и показал прирост на 10,5% за пятилетний период [4]. Потребление мяса и мясопродуктов находилось на уровне 99 кг на душу населения с ростом на 7,6% за 2016-2021 гг. Таким образом, Беларусь полностью обеспечивает себя мясом [3]. Излишек производства в 38% позволяет стране наращивать объемы экспорта, а работа по сертификации мясных продуктов и внедрению новых способов разделки и упаковки – расширить его географию. Данные рисунка 1 свидетельствуют о том, что потребление мяса в Республике Беларусь превышает аналогичные показатели в Российской Федерации в среднем на 20 %, что свидетельствует об увеличении уровня самообеспеченности мясной продукцией по сравнению с Россией.

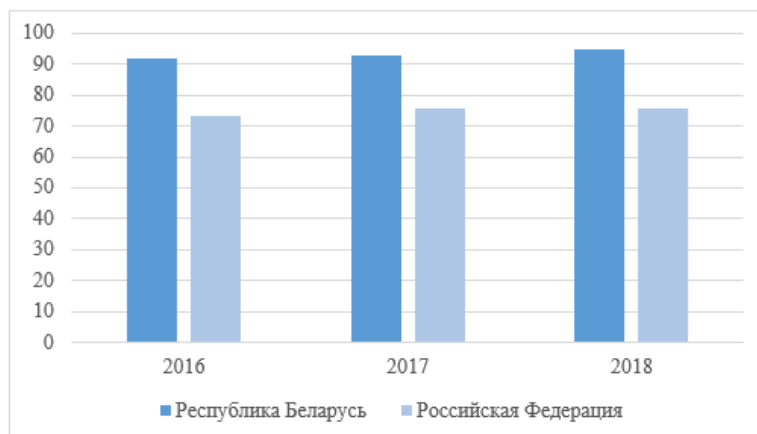


Рис. 1. Потребление мяса на душу населения, кг

Примечание: рисунок составлен на основании источников [3,5]

Мясо и мясные продукты занимают большую часть потребительских расходов домохозяйств. В 2020 г. доля расходов на мясо составила 27%, в то время как на молоко и молочные продукты приходится 21%, а на хлеб и хлебобулочные изделия – 15% (рисунок 2).



Рис. 2. Структура потребительских расходов на продукты питания в 2020г., %

Примечание: рисунок составлен на основании источника [1]

Мясная промышленность представляет собой одну из крупнейших отраслей пищевой промышленности Республики Беларусь. В 2020 г. объем производства мяса в убойном весе составил 1,28 млн т, что на 3,6% выше показателей предыдущего года. За последние 5 лет Беларусь продемонстрировала прирост объемов производства мяса на 9,6 % со среднегодовым темпом прироста в 2,3% (рисунок 3).

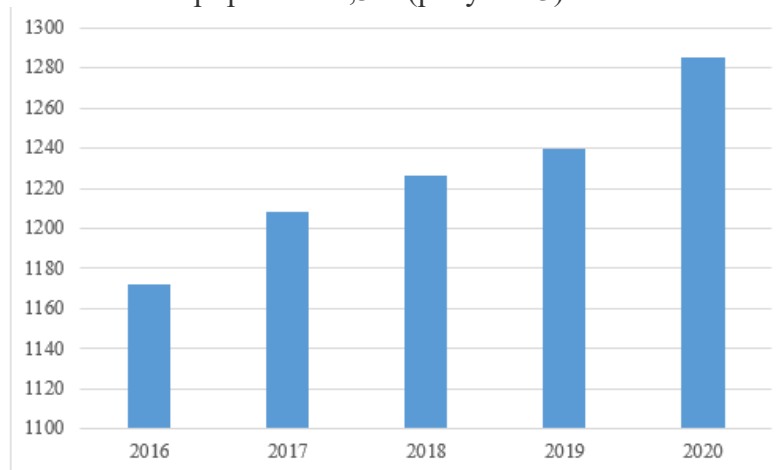


Рис. 3. Объем производства мяса в РБ за 2016-2020 гг., тыс. т

Примечание: рисунок составлен на основании источника [1]

Анализ данных рисунка 3 показывает, что основную долю в производстве мяса занимает мясо птицы – 42% в 2020 г. (рисунок 4), а объем его производства находился на уровне 539,6 тыс. т.(рисунок 5), по сравнению с 2019 г. он вырос на 2,4%. Акцент на данный вид мяса обусловлен мировой тенденцией к увеличению потребления мяса птицы и его относительной дешевизной, быстрой окупаемостью затрат и простотой в производстве.

Объем производства свинины в 2020 г. составил 402,7 тыс. т, что на 5,2 % выше уровня 2019 г. Доля свинины в структуре производства мяса в 2020 г. – 31,3%.

На мясо крупного рогатого скота приходится порядка 27% в структуре производства мяса. За 2020 г. объем его производства составил 340,5 тыс. т. – на 3,8 % больше уровня 2019 г.

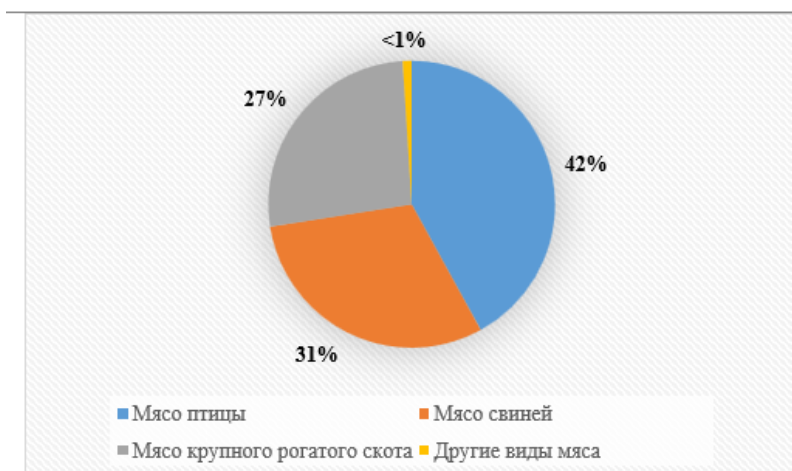


Рис. 4. Структура производства мяса в РБ в 2020г., %

Примечание: рисунок составлен на основании источника [1]

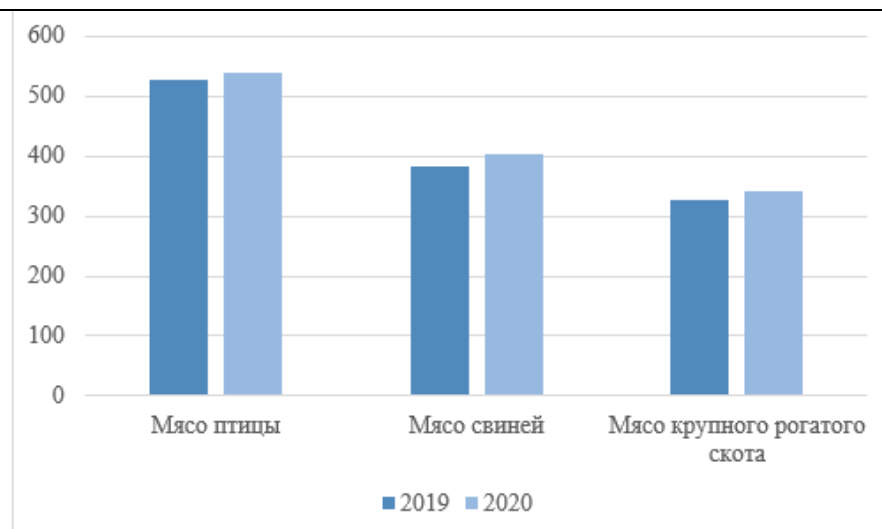


Рис. 5. Объём производства мяса в РБ по видам (2019-2020 гг.), тыс. т

Примечание: рисунок составлен на основании источника [1]

В Республике Беларусь действуют около 200 предприятий, специализирующихся на производстве продукции из мяса. В числе крупнейших предприятий – ОАО «Брестский мясокомбинат», ОАО «Гродненский мясокомбинат», ОАО «Смолевичи Бройлер», ОАО «Агрокомбинат «Дзержинский», ОАО «Витебская бройлерная птицефабрика».

По итогам 2020 г. среди производителей мясной продукции по объему выручки от реализации лидирует ОАО «Брестский мясокомбинат» с годовой выручкой 501,3 млн. руб., на втором месте находится ОАО «Гродненский мясокомбинат» с выручкой 423,6 млн. руб., а на третьем месте расположилось ОАО «Смолевичи Бройлер» с годовой выручкой 418,2 млн. руб. Начиная с ОАО «Витебская бройлерная птицефабрика» наблюдается резкое снижение объема годовой выручки по сравнению с вышеперечисленными предприятиями (рисунок 6).

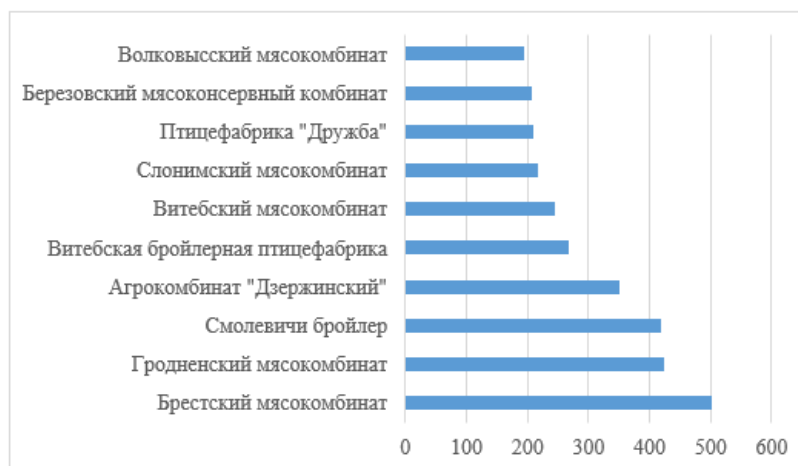


Рис. 6. Выручка от реализации мясной продукции на предприятиях в 2020г., млн руб.

Примечание: рисунок составлен на основании источника [3]

Таким образом, проанализировав объемы потребления и производства мяса и мясных продуктов в Республике Беларусь, можно отметить, что мясо и продукты его переработки являются важнейшей частью продовольственных расходов населения. Нарращивание объемов производства данного вида продукции позволило Республике

IV Международный конкурс студенческих научно-исследовательских работ по экономике

Беларусь занять лидирующую позицию среди стран СНГ по производству мяса и мясных продуктов. Среди всех видов мяса, производящихся в стране, наиболее востребованным выступает мясо птицы, благодаря своим низким денежным и временным затратам на производство. Показатели потребления мяса на душу населения (99 кг/чел. в 2020 г.), в динамике превышают аналогичные показатели в России порядка 20%. Прирост объемов производства продукции за пятилетний период (2015-2020 гг.) составил 10,5%, превысив среднемировой уровень производства в 2 раза. Это привело к появлению излишков продукции, позволяющих наращивать экспортные поставки в другие страны. Прибыль от продажи продукции, в свою очередь, помогает внедрять новые технологии в производственный процесс, а также расширяет экспортную географию предприятий, что положительно сказывается на общем состоянии белорусской экономики.

Список использованных источников

1. Тенденции и прогноз развития мирового и белорусского рынка мясопродукции [Электронный ресурс] // Тенденции развития – Режим доступа: <https://bikratings.by/wp-content/uploads/2021/11/otchet-myaso.pdf>. – Дата доступа: 17.10.2022.
2. Новостной портал Produkt BY [Электронный ресурс] // Исследование белорусского рынка мяса и мясной продукции – Режим доступа: <https://produkt.by/news/issledovanie-belorusskogo-rynka-myasa-i-myasnoy-produkcii>. – Дата доступа: 17.10.2022.
3. Новостной портал продукции [Электронный ресурс] // Отчет по мясу – Режим доступа: <https://money.onliner.by/2021/11/10/meat>. – Дата доступа: 17.10.2022.
4. Сельское хозяйство Республики Беларусь: стат. сб. / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь; ред. кол.: И.В. Медведева и др. – Минск, 2021. – 235 с.
5. Российский рынок мяса. Тенденции и прогнозы [Электронный ресурс] // Производство мяса в России – Режим доступа: <https://agrovesti.net/lib/industries/beef-cattle/rossijskij-rynok-myasa-2019-tendentsii-i-prognozy.html>. Дата доступа – 28.10.2022.

УДК 331.101.6

ОЦЕНКА ЦЕЛЕВОГО ПОКАЗАТЕЛЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА ОТ ВЫРУЧКИ

Завадский Никита – студент,
zavadsky.vasya@gmail.com
Научный руководитель: Буць В. И,
профессор, доктор экономических наук,
академик международной академии
аграрного образования,
butz_wladimir@tut.by
УО «Белорусская государственная
сельскохозяйственная академия», Горки,
Республика Беларусь

Введение. В современном мире, чтобы эффективно развивалась организация, необходимо инновационные средства и методы управления ориентированные на точную

постановку цели организации перед персоналом и определением возможности максимальной производительности труда, на определённом оборудовании. Для перспективного развития организации сразу составляется не один целевой показатель, а несколько, что способствует более высокому темпу роста организации.

Целевой показатель – это важный инструмент развития организации, целенаправленное развитие целевого показателя, изучает пути достижения цели, учитывая различные факторы и выделяя по группам факторы отражая их влияние на целевой показатель увеличивая факторный показатель на 1 единицу его измерения. [2]

На современном уровне развития организаций и конкурентоспособности, правильно поставленная задача увеличения того или иного ключевого фактора отражается значительным прогрессом развития организации. В случае ошибки в оценке и расстановке способов увеличения целевого показателя, результат увеличения факторов станет регрессом развития организации.

На 2022 год в каждом целевом показателе необходимо учитывать трудовые ресурсы, поскольку нет полностью автоматизированных процессов производства. Без учёта трудовых ресурсов планирование и расчёт целевого показателя не имеет смысла.

Цель работы – оценка целевого показателя, полученной выручки на одного человека по Могилёвской области.

Материалы исследования. Для оценки целевого показателя, использовался зарубежный опыт и отечественный за 2017-2021 гг.

Целевой показатель (KPI) устанавливает каждая организация, это позволяет видеть на перспективу какие показатели будут в конце планируемого периода. По отношению к плану работы на неделю, месяц, квартал, год, KPI значительно отличается.

План составляется обобщённо, чего нужно достичь за определённый период времени. Когда KPI составляется на определённый период времени, включая в себя факторные показатели, которые нужно увеличить или снизить для достижения KPI, при достижении нужного результата так же планируется дополнительное увеличение других целевых показателей, которые не планировались при составлении основного KPI. [2]

KPI можно отнести как мотивационный показатель, который позволяет замотивировать персонал для достижения конкретной цели, используя минимальные затраты для поиска решения и изменяя подход к увеличению показателей основных и побочных факторов.

Основные факторы – факторы, которые непосредственно влияют на KPI.

Побочные факторы – факторы, которые посредственно влияют на основные факторы и не значительно на KPI. Такие факторы широко учитываются в сельском хозяйстве. Пример:

Задан целевой показатель урожайность по организации 29 ц/га, основные факторы: внесение удобрений, затраты труда, балл пашни, процент эрозии земельных ресурсов. В этом случае к побочным факторам относятся: климатические условия, оплата труда, социально-психологическое отношение в организации между персоналом и аппаратом управления. Учитывая все показатели, достигается максимальная точность расчётного целевого показателя.

В Республике Беларусь расчёт KPI считается на Республиканском уровне и в частном бизнесе, это объясняется при составлении KPI заработная плата персонала изменяется в зависимости скорости выполнения работы и достижения целевого показателя.

Характер построения целевого показателя и подтверждения его эффективности.

1. Выбор целевого показателя и факторных показателей, которые влияют на изменение целевого показателя.

2. Сбор фактических данных минимальное количество наблюдений 40. От количества наблюдений зависит точность определения влияния факторов на целевой показатель. Для сбора данных выполняются следующие условия.
 - А) Достоверность данных;
 - Б) Однородность данных, не должно быть резко отличающихся данных.
 - В) Репрезентативность – выборная совокупность показателей должна быть представительной.
3. Достижимость – результат целевого показателя должен быть достижим.
4. Обеспечение прогнозирования – ключевые показатели не должны напрямую зависеть от факторов.
5. Ограниченность – фокусировка на факторах, высоко влияющих на ключевой показатель.
6. Сбалансированность и взаимосвязь. КРІ не должен конфликтовать с факторными показателями или другими КРІ.
7. Инициированное изменение – изменение ключевых показателей должно вызвать цепную реакцию положительного изменения показателей.
8. Простота измерения – должен быть порог min-max, чтобы можно было оценить прогресс за определённое время.
9. Подкрепленность способами стимулирования персонала организации- необходимо для заинтересованности персонала в целевом показателе и его выполнении в срок.
10. Релевантность – со временем сильно влияющих факторов на ключевой показатель ослабевают, силу влияния следует со временем пересчитывать.
11. Разумность – каждый включенный показатель в КРІ должен являться базой для анализа.[1]

Для оставления КРІ следует учитывать все характеры построения. В случае соответствия характерам построения и положительному результату изменения КРІ, целевой показатель и его факторы являются эффективными. Когда наблюдается отрицательная динамика результатов КРІ, требуется пересмотреть влияние факторов на целевой показатель, однородность данных и сбалансированность.

Оценка производительности труда от выручки - показывает, сколько приходится полученной денежной выручки на одного работника. Данный показатель показывает более точно какой уровень производительности труда, поскольку выручка, это полученный доход от продажи продукции и возможность сравнивать изменение производительности труда от выручки с оплатой труда, учитывая производительность труда от произведенной валовой продукции.

Чем выше выручка, тем больше организация может начислить премию или заработную плату персоналу. Когда сравнивается производительность труда от выручки и от валовой продукции, результативный показатель значительно отличается друг от друга.

Объектом исследования является Могилёвская область и отдельная организация ОАО “Учхоз БГСХА”. Важным аспектом исследования является общее количество наблюдений. От количества наблюдений зависит точность всего исследования. При большом количестве показателей можно точно разбить наблюдения по группам, что выделит минимально, среднее и максимально значение факторов по области.

Опираясь на данные организаций Могилёвской области в качестве целевого показателя выбрана производительность труда от выручки, факторные показатели – это трудоёмкость на балл-га, вооруженность основными средствами и оснащённость основными средствами. Количество наблюдений составляет 93 организации и из данные за 2021 год.

IV Международный конкурс студенческих научно-исследовательских работ по экономике

Исследование осуществлялось методом простой группировки по производительности труда, расчётом минимального, среднего и максимального показателя. Результат расчёта сравнивается с данными ОАО “Учхоз БГСХА” за 2021 г.

Обработка данных:

1. Полученные результаты (по каждому показателю) были сведены в таблицу результатов эксперимента.
2. Ключевой и факторный показатель группируется по возрастанию.
3. По ключевому показателю наблюдения разбиваются на 3 группы: до 15000 руб./чел.; 15001-30000 руб./чел.; свыше 30001 руб./чел.
4. Приводится среднее значение каждой группы и заносится в таблицу в соответствии с ограничениями, рассчитывается процент среднего показателя свыше 30001 руб./чел. на до 15000 руб./чел.
5. Анализ полученных данных
6. Анализ полученных данных и данных ОАО “Учхоз БГСХА”
7. Выбор KPI для ОАО “Учхоз БГСХА”
8. Расчёт KPI.

В таблице 1 предоставлены расчётные данные по группировкам.

Таблица 1. Взаимосвязь выручки трудоёмкости вооружённости труда и оснащённости основными средствами

Группы наблюдений по выручке/чел	Число наблюдений	Трудоёмкость ч/балл.га	Вооружённость тыс.руб./чел	Оснащённость руб./100 га	Выручено
До 15000	12	0,61	89,54	268,86	11639,27
от 15001-30000	51	0,56	79,55	167,19	22132,73
Свыше 30001	30	0,70	93,43	252,80	45369,60
Среднее	-	0,62	87,51	229,62	26380,53
Свыше/до 15000, %	-	114,75	104,34	94,03	389,80
организация	-	0,7	82,82	291,56	47036,27
% орг. К высшему	-	100,00	88,64	115,33	103,67

Примечание: - собственная разработка на основании данных организаций [3]

В лучшей группе трудоёмкость выше, чем в худшей, а оснащённость в худшей группе выше, чем в лучшей, так же выручка в лучшей группе выше в 4 раза чем в худшей. Это говорит, что в худшей группе организации приобрели новую технику или оборудование и на данный момент не используют новое оборудование в полную мощность.

В лучшей группе для увеличения выручки требуется увеличить количество высокопроизводительного оборудования, проводя анализ трудоёмкости, оснащённости и вооружённости, в лучшей группе из-за низкой оснащённости основными средствами на 100 га и высокой вооружённостью тыс.руб./чел, трудоёмкость увеличилась. В расчёте основных средств на персонал техники достаточно, но не достаточное количество основных средств на 100 га, это означает что оборудование для техники используется с низкой производительностью, отражаясь на увеличении трудоёмкости и максимизации выручки на 1 человека. Анализ отношения показателей ОАО “Учхоз БГСХА” к высшей группе, подтверждает о необходимости увеличения оснащённости основных средств на 100 га. В

IV Международный конкурс студенческих научно-исследовательских работ по экономике

ОАО “Учхоз БГСХА” оснащённость основными средствами на 100 га больше, чем у высшей группы на 15,33%, а вооружённость ниже на 11,36% по итогу выручка на 1 человека в ОАО “Учхоз БГСХА” выше на 3,67%.

Простой расчёт КРІ на примере ОАО “Учхоз БГСХА”.

Для расчёта целевого показателя были взяты трудоёмкость, вооружённость, оснащённость и выручка.

Составление таблицы с необходимыми данными.

Таблица 2. Данные для расчёта КРІ

	Трудоёмкость	Вооружённость	Оснащённость	Выручка
Исходные данные организации	0,7	82,82	291,56	47036,27
Достигнуто на данный момент	0,707	83,64	297,39	47977
План	0,86	84,77	345,26	88532

Примечание: - собственная разработка

Рассчитав возможное увеличение целевых показателей, составляем таблицу расчёта КРІ.

Формула расчёта КРІ

$$KPI = \frac{\text{Вес } KPI \cdot \text{факт}}{\text{план}} * 100 [1]$$

Где, Вес КРІ – вес каждого показателя, в сумме равный 1.

Факт - то что имеется на данный момент в %,

План – было запланировано в %,

КРІ - % выполненной работы.

Из всех ключевых основных показателей, наиболее целевой показатель является выручка на 1 человека, поэтому удельный вес даётся 0,4, всем остальным показателям по 0,2.

Плановый показатель используется на год, фактический взят за прошедший месяц.

Таблица 3. Расчёт КРІ

Ключевые идентификатор	Вес КРІ	План	факт	КРІ
Трудоёмкость	0,2	18	1	1,11
Вооружённость	0,2	2	1	10,00
Оснащённость	0,2	16	2	2,50
Выручка	0,4	43	2	1,86
	1			15,47

Примечание: - собственная разработка [1,2]

Данная таблица показывает возможность расчёта в любое время рассчитать процент выполнения плана, 15,47% показывает сколько уже выполнено на данный момент, по показателю, который имеет самый высокий вес КРІ. По итогу, для получения необходимых целевых показателей. Для получения выручки 88532 руб./чел. необходимо увеличить показатель на данный момент на 84,53%.

Заключение. На основании проведенных исследований можно сделать следующие выводы: в целях повышения производительности труда от выручки, нужно: увеличить оснащённость основными средствами на 100 га, вооруженностью тыс.руб./чел,и снизить трудоемкость.

Для увеличения данных показателей необходимо приобрести более производительную технику и оборудование, для более прогрессивного увеличения выручки на 1 работника, необходимо увеличить площадь земельных угодий.

Постановление и расчёт целевого показателя необходим для каждой организации, особенно в сфере сельского хозяйства. В Республике Беларусь, каждый год уменьшается количество сельскохозяйственных организаций. Основная причина которой является нехватка персонала.

Применение КРІ, основывается на дополнительном стимулировании труда, что максимально увеличивает производительность труда. В данном случае, установление норм для работы и доплата за выполнение сверх нормы, не актуальна. Поскольку она применяется в сельском хозяйстве только в напряжённое время: посев урожая и уборка урожая.

Список используемых источников

1. Традиционные методы, такие как «классическая» аттестация персонала, уже не отвечают требованиям сегодняшнего дня [Электронный ресурс] / LOGISTS – Режим доступа: <https://logists.by/content/kpi-i-motivatsiya-personala-polnyy-sbornik-prakticheskikh-instrumentov> Дата доступа: 05.11.2022.
2. КРІ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ [Электронный ресурс] / PEART ADVERT – Режим доступа: <https://pear-advert.ru/kpi-v-upravlenii-personalom> Дата доступа: 10.11.2022
3. Годовые данные по Могилёвской области – Дата доступа: 29.10.2022.
4. СЦЕНАРНОЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ АДМИНИСТРАТИВНОГО РАЙОНА В КОНТЕКСТЕ РЕСУРСОСБЕРЕГАЮЩЕГО РАЗВИТИЯ [Электронный ресурс] / Репозиторий Dspace – Режим доступа: <https://elib.baa.by/jspui/bitstream/123456789/3412/1/%D0%91%D1%83%D1%86%D1%8C%203-11.pdf> Дата доступа: 10.11.2022.

УДК 332.3:658:63

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МОЛОЧНОГО СКОТОВОДСТВА И НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЕГО СУБЪЕКТОВ

Макарова Анастасия, обучающаяся
ФГБОУ ВО Орловский ГАУ
Nastyamakarowa2@gmail.com
Научный руководитель: **Грудкина Т.И.**,
кандидат эконом. наук, ФГБОУ ВО
Орловский ГАУ, t_grudkina@mail.ru

В животноводстве одной из ведущих конкурентоспособных отраслей выступает скотоводство молочного направления. В настоящий момент в мировом скотоводстве 61,0 % составляет поголовье крупного рогатого скота молочного направления, а 39,0 % – приходится на долю поголовья КРС мясного направления [1]. Повышение эффективности и конкурентоспособности организаций - производителей молока в настоящее время

IV Международный конкурс студенческих научно-исследовательских работ по экономике

является важнейшей задачей, от решения которой зависит отечественная продовольственная безопасность и уровень потребления населением молока и молочных продуктов [2], что предопределило актуальность темы исследования.

Сфера агробизнеса представляет собой сложный процесс воспроизводства, который подвержен влиянию различных факторов: природно-климатических, финансовых, организационных и прочих факторов. Одной из характерных особенностей молочно-продуктового подкомплекса выступает сезонный характер, существенным образом отражающийся на механизме ценообразования: в летний период - более высокие объемы производства молока товаропроизводителями, на которые рынок реагирует снижением цены, в зимний же период при сокращении объёмов производства цены достигают максимального значения, что обуславливает покупательскую способность потребителей, определяет объем спроса и предложения на молоко и молочную продукцию. Стремительно развивается технологический процесс производства, сочетающий симбиоз науки, производственного процесса и кадрового потенциала. Наращивание производства высококачественного молока является одной из целей обеспечения продовольственной безопасности государства. В этой связи решение проблемы повышения эффективности отечественного молочного скотоводства и в целом АПК стала приоритетом государственной аграрной политики и имеет стратегическое значение.

Проанализируем динамику развития молочного скотоводства в хозяйствах всех категорий и сельхозорганизациях России и Орловской области по данным Федеральной службы государственной статистики и Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Орловской области (таблица 1).

Таблица 1 - Динамика развития молочного скотоводства в хозяйствах всех категорий и сельхозорганизациях России и Орловской области

Показатель	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Российская Федерация						
Поголовье коров на конец года, тыс. гол.	7966	7952	7942	7964	7898	7784
в т.ч. сельхозорганизации	3359	3316	3283	3274	3271	3227
Производство молока, млн т	29,8	30,2	30,6	31,4	32,2	32,3
в т.ч. сельхозорганизации	15,1	15,7	16,2	17	17,9	18,2
в т.ч. их доля, %	50,7	52,0	52,9	54,1	55,6	56,3
Надой на 1 корову, кг:	4218	4368	4492	4642	4839	4988
в т.ч. сельхозорганизации	5370	5660	5945	6290	6728	7007
Орловская область						
Поголовье коров на конец года, тыс. гол.	39,1	41,5	42,8	42,0	42,7	44,0
Производство молока, тыс. т	178,0	170,0	162,6	165,1	161,5	165,4
в т.ч. сельхозорганизации	112,8	102,2	96,8	108,0	103,7	111,4
в т.ч. их доля, %	63,4	60,1	59,5	65,4	64,2	67,4
Надой на 1 корову, кг	4702	4856	4773	5277	5286	5691
в т.ч. сельхозорганизации	4929	5250	5463	5849	5694	6187

Поголовье коров в 2021 г. сократилось в России на 2,3% к уровню 2016 г., а в Орловской области возросло на 12,5%. Однако производство молока в России за этот период увеличилось на 8,4%, тогда как в Орловской области снизилось на 7,1%. Рост продуктивности коров в хозяйствах всех категорий России и Орловской области составил 18,3% и 21%, а в сельхозорганизациях – на 30,5% и 25,5% соответственно.

IV Международный конкурс студенческих научно-исследовательских работ по экономике

Динамика поголовья коров в Орловской области указывает на его превалирование в сельскохозяйственных организациях (таблица 2).

Таблица 2 - Структура поголовья коров по категориям хозяйств в Орловской области

Категории хозяйств	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Отклонение (+, -)
Сельскохозяйственные организации	69,7	72,1	72,6	74,5	77,3	+7,6 п.п.
Хозяйства населения	21,8	19,5	18,8	17,2	15,2	-6,6 п.п.
Крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели	8,5	8,4	8,6	8,3	7,5	-1,0 п.п.

Доля поголовья коров в сельскохозяйственных организациях Орловской области составила в 2021 г. 77,3% от поголовья коров в хозяйствах всех категорий, что на 7,6 процентных пунктов больше, чем в 2017 г. Тогда как удельный вес поголовья коров в хозяйствах населения, а также в крестьянских (фермерских) хозяйствах и у индивидуальных предпринимателей сократился на 6,6 и 1 процентных пунктов соответственно.

В последнее время рынок продуктов питания претерпел значительные изменения в плане насыщенности качественными продуктами, поступающими от товаропроизводителей и возможности обеспечения потребительского спроса. Большую долю потребительской корзины составляют молоко и молочные продукты. Предопределяющее значение насыщенности потребительского рынка молоком и продуктами его последующей переработки выполняет отрасль молочного скотоводства. Рассмотрим потребление молока и молочных продуктов в среднем на душу населения по федеральным округам Российской Федерации, которое имеет тенденцию роста, о чем свидетельствуют данные таблицы 3.

Таблица 3 - Потребление молока и молочных продуктов на душу населения в год, кг

Округа	2016 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2020 г.	2020 г. в % к 2016 г.
Северо-Западный федеральный округ	265	263	261	262	271	102,3
Южный федеральный округ	216	216	218	218	223	103,2
Северо-Кавказский федеральный округ	226	236	235	239	242	107,1
Центральный федеральный округ	266	266	266	267	272	102,3
Уральский федеральный округ	199	201	203	206	208	104,5
Сибирский федеральный округ	236	239	236	238	240	101,7
Дальневосточный федеральный округ	199	198	197	199	201	101,0

Аналитические исследования демонстрируют, что по итогам 2020 года объем потребления молока и молочных продуктов по всем сравниваемым федеральным округам Российской Федерации возрастает от 1% (по Дальневосточному федеральному округу до 7,1 % (по Северо- Кавказскому федеральному округу). Среди представленных федеральных округов максимальное потребление в среднем на 1 человека прослеживается в Центральном федеральном округе на уровне 272 кг, что на 2,3% больше уровня 2016 г.

IV Международный конкурс студенческих научно-исследовательских работ по экономике

В состав Центрального федерального округа входит и Орловская область как один из значим субъектов по производству молока и молочной продукции. Проанализируем в динамике потребление молока и молочных продуктов на душу населения в год в России и Орловской области по данным рисунка 1.

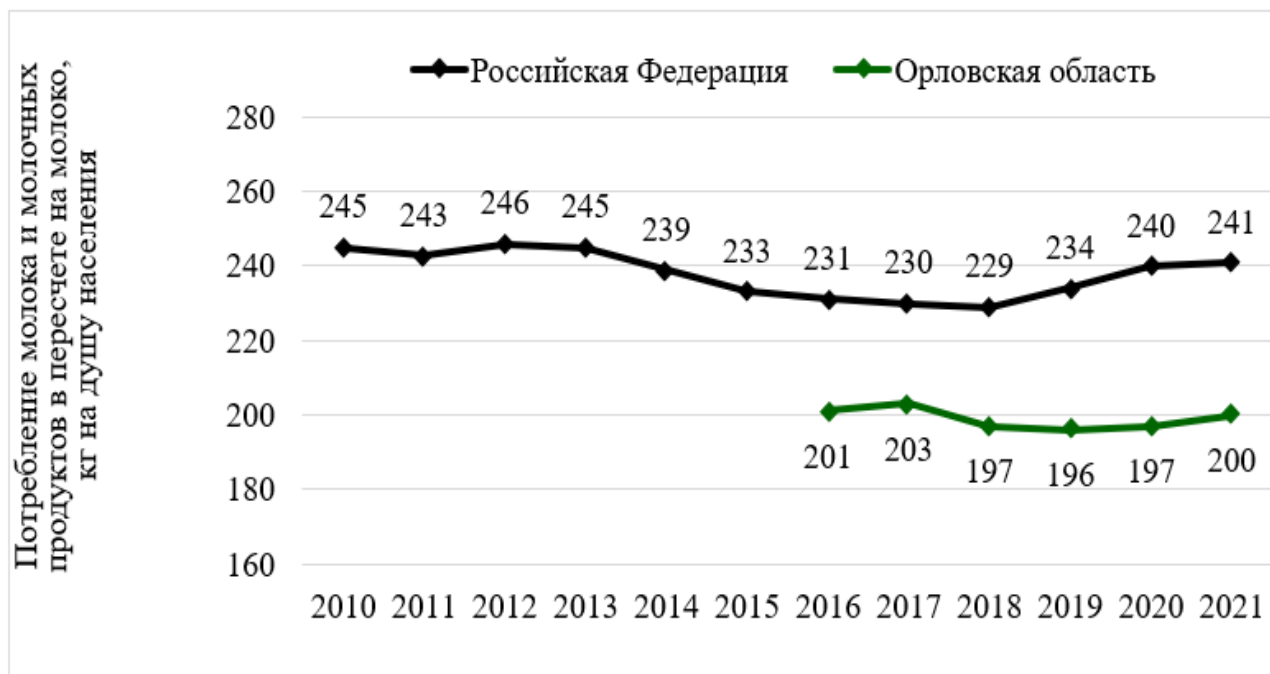


Рис. 1 - Потребление молока и молочных продуктов на душу населения в год в России и Орловской области, кг

Среднедушевое потребление молока и молочных продуктов составило в 2021 г. при норме в 340 кг в среднем по России 241 кг, что ниже 2010 г. на 1,8%, тогда как в Орловской области оно составило всего 200 кг, что на 17% ниже среднероссийского уровня.

Проведенный анализ позволил выявить положительную тенденцию роста темпов объема производства молока в сельскохозяйственных организациях России и Орловской области. В частности, в 2021 г. по сравнению с 2010 г. доля объема производства молока в сельскохозяйственных организациях возросла на 5,6 процентных пунктов до 56,3%, а в Орловской области – 4 процентных пункта до 67,4%. Именно в этой категории организаций аграрного сектора следует отметить более успешные возможности формирования конкурентных преимуществ и повышения их конкурентоспособности, в т.ч. роста продуктивности молочного стада и на этой основе увеличения валового надоя молока, поскольку данные товаропроизводители заинтересованы в изменении и совершенствовании структуры стада, используя возможность покупки высокопродуктивных племенных животных. Так же данная категория хозяйств чаще использует научно-обоснованную систему кормопроизводства, позволяющую увеличивать продуктивность коров, у них больше возможности внедрить цифровизацию молочного стада.

Повышение конкурентоспособности субъектов молочного агробизнеса можно достичь только в результате организации его эффективного производства. Эффективность производства должна основываться на комплексном и всестороннем анализе [3]. Стратегия современного агробизнеса должна быть нацелена на повышение конкурентоспособности посредством проведения технической модернизации, внедрения энергосберегающих

технологий производства сельхозпродукции, достижения конкурентных преимуществ по различным параметрам [4]. Внедрение инновационных технологий - основной фактор эффективности производства продукции сельского хозяйства, практически это проявляется в технологическом совершенствовании отдельных технологических операций в направлении высокой производительности труда и минимизации производственных затрат [5]. Решение проблемы управления затратами на производство продукции, их оптимизация и снижение также играет ключевую роль в формировании конкурентных преимуществ и повышении конкурентоспособности субъектов агробизнеса [6]. Важное направление повышения эффективности молочного агробизнеса - организация производства высококачественных кормов, оптимизация рационов кормления коров с учетом их плановой продуктивности, результатами обследования крови, выявленной потребности в энергии, углеводах, жире, витаминах, минералах, научно обоснованные детализированные нормы, рационализация кормоприготовления и кормление монокормом с кормового стола [7].

Одним из главных направлений повышения эффективности производства молока выступают действенные меры поддержки со стороны государства. В Орловской области предоставлялись субсидии на поддержку племенного крупного рогатого скота молочного направления, практически на 90% финансировавшиеся за счёт средств федерального бюджета, а также осуществляется субсидирование части процентной ставки по инвестиционным и льготным кредитам и программам льготного кредитования сельхозтоваропроизводителей.

Реализация определенных выше направлений решения проблем развития молочного скотоводства позволит повысить эффективность производства молока и конкурентоспособность его субъектов.

Литература

1. Кондак В.В., Шарикова И.В., Волощук Л.А. Необходимость интенсификации и направления улучшения показателей эффективности производства продукции молочного скотоводства // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2022. № 10-1. С. 80-90.
2. Грудкина Т.И. Эффективность и конкурентоспособность субъектов молочного агробизнеса и направления их повышения // Организационно-правовые аспекты инновационного развития агробизнеса. 2017. № 14. С. 197-202.
3. Suhocheva N.A. Efficiency of colza production within application of the marginal analysis // Vestnik OrelGAU. 2013. № 3 (42). С. 29-35.
4. Грудкина Т.И. Современный агробизнес: теория и практика повышения конкурентоспособности хозяйствующих субъектов // Россия в экономических системах всемирного хозяйства. - Ярославль, 2006. с. 133-150.
5. Кравченко Т.С. Обоснование эффективности отраслевых инноваций в растениеводстве региона // Инновации. 2012. № 3 (163). С. 82-85.
6. Грудкина Т.И., Сухочева Н. А, Кравченко Т.С. Управление затратами на производство продукции в контексте повышения конкурентоспособности субъектов агробизнеса // Экономика и предпринимательство. 2014. № 6 (47). С. 867-875.
7. Харитонов А.С. Продуктивные и воспроизводительные качества молочного скота // Биология в сельском хозяйстве. 2022. № 1 (34). С. 2-7.

УДК: 620.925:338.432.051

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В УКРАИНЕ

Николаев Дмитрий, магистр
Национального университета «Одесская
политехника»
nikolaevdmytro0504@gmail.com
Костин Махсун, студент
Национального университета «Одесская
политехника» kostinvfrc@gmail.com
Научный руководитель **Некрасова Л.А.**,
д.э.н., проф., заведующая кафедрой
экономики Национального университета
«Одесская политехника»
l.a.nekrasova@op.edu.ua

Украина имеет огромный потенциал для развития сельского хозяйства. Это происходит, главным образом, из-за благоприятных природных условий для сельского хозяйства: плодородная почва и очень благоприятный климат на большей части территории страны. Сельское хозяйство Украины является достаточно перспективной отраслью и одним из лидеров экспорта продукции растениеводства и животноводства на мировых рынках. Кроме того, сельское хозяйство является основной движущей силой для развития экономики страны и обеспечения благосостояния населения. Но, к сожалению, за последние несколько лет эта отрасль АПК начала приходить в упадок, а ее развитие приостанавливается из-за недостаточной государственной поддержки.

Анализу современного состояния, проблем и перспектив развития сельского хозяйства посвятили свои труды исследователи: А.Д. Радченко, М.И. Хорунжий, Л.Ю. Мельник, П.Т. Саблук, В.Я. Месель-Веселяк, Б.И. Пасхавер, Л.В. Молдован, В.В. Юрчишин и др. Однако значительное количество вопросов требует дополнительных научных исследований и являются актуальными сегодня.

Цель статьи заключается в анализе состояния сельского хозяйства в Украине, определении положительных и негативных тенденций развития, а также основных стратегических направлений развития отрасли сельского хозяйства.

Сельское хозяйство - отрасль украинской национальной экономики, которая является стратегически важной и обеспечивает Украине продовольственную независимость и дает значительной части сельского население рабочие места, что не менее важно. Валовой внутренний продукт в аграрном секторе экономики на конец 2021 г. составил 146,3 млрд. грн, или 22,4%. Но экономические возможности аграрного сектора Украины используются не полностью. Сельское хозяйство обеспечивает более 50% фонда потребления населения и является одним из лидеров среди секторов экономики в товарной структуре экспорта – занимает второе место, а также уже много лет имеет положительное внешнеторговое сальдо.

Рентабельность производства сельскохозяйственной продукции представлена на рис. 1. По данным рис. 1 можно сделать вывод, что рентабельность сельскохозяйственной продукции имеет положительный тренд и растет. Исключением является уровень рентабельности продукции животноводства, который в 2021 г. снизился по сравнению с

IV Международный конкурс студенческих научно-исследовательских работ по экономике

предыдущими периодами. Причинами такого изменения стал рост себестоимости производства продукции животноводства за счет роста цен на материально-технические ресурсы, потребляемые в этой отрасли сельского хозяйства, однако при этом цена на продукцию животноводства росла значительно медленнее.



Рис 1. Рентабельность производства сельскохозяйственной продукции, %
 Источник: составлено на основе [1; 3]

В сельском хозяйстве присутствуют определенные достижения за последние несколько лет, но, несмотря на это, в Украине еще много вопросов являются нерешенными. Для стабильного функционирования и развития сельского хозяйства необходимо провести изменения в ценовой политике. Сравнительная характеристика средних цен на реализацию сельскохозяйственной продукции по состоянию на 1 января 2021 г. и на 1 января 2022 г. представлена в табл. 1. Проанализировав данные табл. 1, можно сделать вывод, что цены на зерновые и зернобобовые значительно увеличились - на 53%. Рост в течение отчетного периода предопределялось активным спросом экспортоориентированных компаний. Также увеличились цены на сельскохозяйственные животные и семена масличных культур на 6,4% и на 20,5% соответственно. Цены на такую продукцию, как картофель и плодовые и ягодные культуры, снизились на 4,9% и 17,2% соответственно.

Таблица 1. Сравнение цен на отдельную сельскохозяйственную продукцию в Украине по состоянию на 1 января 2020 г. и на 1 января 2021 г.

№	Наименование единицы измерения	Год		Отклонение	
		2020	2021	+/-	%
1	Культуры зерновые и зернобобовые, грн/т.	3590,1	5512,8	+1922,7	+53,0
2	Семена культур масличных, грн/т.	8106,9	9767,1	+1660,2	+20,5
3	Картошка, грн/т.	3936,7	3742,3	-194,4	-4,9
4	Культуры плодовые и ягодные, грн/т.	6480,5	5365,4	-1115,1	-17,2
5	Сельскохозяйственные животные (в живом весе), грн/т.	22715,5	24178,8	+1463,3	+6,4

Источник: составлено на основе [3]

Украина имеет наибольшую площадь сельскохозяйственных земель в Европе – примерно 41 млн. га земли, из которых 32,5 млн. га используются для выращивания сельскохозяйственных культур. Плодородные почвы и умеренный климат дают украинским производителям сильные конкурентные преимущества. Сейчас Украина

является мировым лидером на рынке экспорта подсолнечного масла и ячменя. В последние годы страна производит близко 40-50 млн. т зерна в год и восстановила свой статус крупнейшего поставщика зерна на мировые рынки. А в 2021 г. собрала рекордный урожай зерновых - 66 млн. т. Украинские агрохолдинги имеют более высокую эффективность по сравнению с мировыми лидерами отрасли за счет низких затрат производства (дешевой рабочей силы и низких арендных ставок на землю). С другой стороны, плодородные почвы позволяют достичь сравнительно высокой урожайности.

За последние годы в Украине начали создавать кластеры, что является достаточно важным для развития сельского хозяйства. Один из таких создают во Львовской области. Кластер – это предприятия, которые занимаются производством, переработкой, реализацией сельскохозяйственной продукции и техники. В целом кластеры – это добровольное объединение предприятий, по отраслево-территориальному признаку. Предприятия тесно сотрудничают с научными учреждениями и органами местной власти для повышения конкурентоспособности собственной продукции и экономического роста региона [2]. Состав кластера включает в себя: основное производство; поставщиков специального оборудования, сырья, услуг, технологий; университеты, центры стандартизации, торговые ассоциации, обеспечивающие специализированное обучение, исследования, техническую поддержку; местные органы власти и представители государственных органов власти в регионе [2].

Также необходимо обратить внимание на развитие фермерских хозяйств, поскольку здесь есть ряд проблем: отставание от современных тенденций внедрения инновационных технологий ведения сельского хозяйства (новые технологии и техническое обеспечение является недоступным для большинства фермеров из-за их высокой стоимости); отсутствие стартового капитала, на основе которого можно было бы построить эффективное производство. Эту проблему можно устранить путем предоставления фермерам льготных кредитов со сниженными процентными ставками. Вместе с этим необходимо обеспечить гарантии сбыта изготовленной сельскохозяйственной продукции по выгодным ценам, создать условия, при которых фермерские хозяйства будут иметь возможность менять свою техническую базу на более современную [4].

Малые фермерские хозяйства являются неотъемлемой частью отечественного агропромышленного комплекса Украины и занимают важное место в обеспечении продовольственной безопасности. Большая доля сельскохозяйственной продукции в Украине производится мелкими хозяйствами. В структуре отечественного сельского хозяйства они производят 52,2% валовой продукции сельского хозяйства. Большая часть доходов малых фермерских хозяйств (93%) обеспечивается продажей продукции растениеводства.

Сегодня финансовая поддержка сельского хозяйства осуществляется преимущественно через комплекс программ, целью которых является повышение эффективности производства и обеспечения прибыли производителям сельскохозяйственной продукции. Государством разработана программа, которая направлена на развитие сельского хозяйства в Украине. Это Стратегия устойчивого развития сельских территорий до 2030 г., она нацелена на комплексное проведение ряда реформ, на которые уже долгое время ждут производители сельскохозяйственной продукции, аграрный бизнес и сельское население. Эта программа определяет развитие сельского хозяйства и сельских территорий на долгосрочную перспективу, предоставляет базу для стабильной и прозрачной правовой системы, которая направлена на улучшение делового климата, противодействие коррупции и стимулирование инвестиций в модернизацию аграрного сектора экономики. Она также предоставляет почву для

IV Международный конкурс студенческих научно-исследовательских работ по экономике

проведения институциональной реформы, необходимой для эффективного контроля и реализации обозначенных мероприятий [3].

Стратегия предлагает такой подход, который усилит конкурентоспособность сельскохозяйственных предприятий и увеличит экспорт, пытаясь одновременно обеспечить равномерное распределение имеющихся преимуществ, в частности за счет содействию развитию сельских территорий, улучшению качества жизни в регионах и сохранению природных ресурсов и окружающей среды.

Для поддержки малого и среднего бизнеса, фермерства и кооперативов выделяются средства, суммы этих поступлений указаны в табл. 2.

Таблица 2 Поддержка малого и среднего бизнеса, фермерства и кооперативов

Вид поддержки	Год	
	2020	2021
Привлечено помощи, млрд. грн.	21,6	24,5
Выделено из госбюджета для компенсации ставок по кредитам, млрд. грн., из них привлечены - льготного кредитования для 3600 малых и средних производителей, млрд. грн.	415,0	415,0
	15,6	15,6
Проекты международной помощи	21,3	31,5
Финансирование Европейского инвестиционного банка, млрд. грн.	9,2	12,0

Источник: составлено на основе [3]

По данным, представленным в табл. 2, можно сделать вывод, что в 2021 г. привлечено помощи больше, чем в 2020 г., на 2,9 млрд. грн. Сумма, выделенная из госбюджета для компенсации ставок по кредитам, осталась неизменной, поскольку не изменилось привлеченное льготное кредитование для 3600 малых и средних производителей. В 2021 г. осуществил финансирование на поддержку малого и среднего бизнеса, фермерства и кооперативов Европейский инвестиционный банк на сумму 12 млрд. грн.

В Украине 90% фруктов и овощей производится на небольших фермах и домашних хозяйствах. Обычно мелкосерийное хозяйство в Украине может быть где-то между 5 и почти 3 тыс. га. В любом случае они имеют значительную долю рынка. Первой большой проблемой таких малых предприятий и ферм является доступ к земле, потому что законодательство, регулирующее рынок земли, только введено. Вторая большая проблема для мелких хозяйств - доступ к финансам. Готовность банков кредитовать мелкие предприятия ограничена. Это есть проблемой не только у Украины, это проблема, с которой сталкивается небольшие фермы во многих странах. Также большой проблемой в сельском хозяйстве является несовершенство нормативно-правовой базы, что мешает успешному развитию и функционированию аграрного сектора в Украине, поэтому ее необходимо пересмотреть и сформировать правовую базу, которая бы защищала интересы производителей сельскохозяйственной продукции [4].

В начале 2020 г. государство вместо того, чтобы поддерживать сельскохозяйственных производителей, собиралась ввести налоговую реформу и лишить эту отрасль льгот. Внедрение такой реформы привело бы к уменьшению объемов сельскохозяйственного производства и, как следствие, к уменьшению количества производителей сельскохозяйственной продукции, национальная экономика потеряла бы экспортный потенциал от реализации продукции и уменьшилась инвестиционная привлекательность аграрного сектора. Поскольку эта отрасль является очень важной в экономике страны, такая реформа нецелесообразна.

Однако в начале 2021 г. была введена новая система поддержки сельского хозяйства. Отменена упрощенная система налогообложения сельскохозяйственных производителей. Новая система предполагает значительно уменьшить поддержку животноводства и свиноводств, тогда как поддержку производителей мяса птицы, вероятно, сократить в меньшей степени. Поддержка зерновых и масличных культур была отменена. Однако эти потери были частично компенсированы за счет более эффективного экспортного возмещения налога на добавленную стоимость (НДС) для этих культур. На основе ликвидации субсидий ожидается замедление роста этого сектора в долгосрочной перспективе. Новая система в меньшей степени обеспечивает поддержку производителей сельскохозяйственной продукции в целом. Вместо того чтобы развивать сельское хозяйство, такие меры государства приводят к сокращению темпов роста в аграрной сфере и банкротства сельскохозяйственных предприятий. Поскольку из-за такой политики работники теряют рабочие места, уменьшается их заработная плата, поэтому обязательным направлением аграрной политики Украины, как и в зарубежных странах, должна быть финансовая поддержка сельхозпроизводителей.

Также необходимо отметить факторы, что тормозят уровень развития сельского хозяйства: плохо развита инфраструктура, нестабильная политическая и экономическая ситуация, изношенность техники, нестабильные и непрогнозируемые цены на топливо, несовершенная нормативно-законодательная база, устаревшая технология производства, несоблюдение севооборотов и засевание растениями, которые истощают землю и ухудшают качество почвы.

Основными стратегическими направлениями развития сельского хозяйства в Украине должны быть: совершенствование нормативно-законодательной базы, которая бы обеспечивала стабильное развитие сельского хозяйства; производство органической, безопасной и экологически чистой сельскохозяйственной продукции; установление рыночных цен на продукцию, которые обеспечивали бы рентабельность ее производства для основной массы производителей; внедрение достижения НТП и инноваций; привлечение молодых людей в сельское хозяйство; обеспечение достойной оплаты труда в сельском хозяйстве и др.

Литература.

1. Официальный сайт Государственной службы статистики Украины. URL: www.ukrstat.gov.ua.
2. Крысанов Д., Вдова Л. Кластеризация экономической деятельности и обслуживание как инструмент устойчивого развития сельских территорий. Экономика Украины. 2019. № 11. с. 3-13.
3. Официальный сайт Министерства аграрной политики и продовольствия Украины. URL: <http://www.minagro.gov.ua>.
4. Аграрная реформа в Украине (достижения, проблемы и пути их решения) / П. Т. Саблук, В.Я. Месель-Веселяк, Н.М. Федоров. Экономика АПК. 2021. № 4. с. 3-9.
5. Аграрный сектор экономики Украины (состояние и перспективы развития) / М.В. Присяжнюк, М.В. Зубец, П.Т. Саблук и др.; под ред. М.В. Присяжнюка и др. К.: ННЦ ИАЭ, 2020. 108 с.
6. Демьяненко М.Я. Финансовые проблемы формирования и развития аграрного рынка. Учет и финансы АПК. 2020. № 5. с. 6.
7. Стратегические направления устойчивого развития сельских территорий на период до 2030 года. URL: https://issuu.com/nnc_iae/docs/2020_14_str_nap_sta_roz.

УДК 332.2(478-29)

**ЗЕМЕЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ АТО ГАГАУЗИЯ: ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОГО
ИСПОЛЬЗОВАНИЯ**

Порческо-Гозун Нина

Студентка экономического факультета
КГУ Комратский государственный
университет

Научный руководитель **Дудогло Т.Д.,**

доктор экономических наук,

конференциар-университар,

dudoglo_tatiana@mail.ru

Комратский государственный

университет г. Комрат Республики

Молдова

Сельское хозяйство – одна из основных отраслей АТО Гагаузия, агросектор составляет основу перерабатывающей промышленности, которая занимает 85% сектора. Аграрный сектор обеспечивает около 20% производства товаров, работ и услуг региона. Растениеводство – основное направление сельского хозяйства автономии. Такая оценка обусловлена не только площадью занятых угодий и вкладом растениеводства в продовольственное обеспечение населения, но и его ролью в развитии животноводства и значительной части пищевой промышленности [1, с. 6].

В создании материальных благ земле с ее почвенным покровом, недрами, лесами и водами принадлежит особая роль, так как она является естественной основой любого производства, и прежде всего сельскохозяйственного. Гагаузия располагает относительно благоприятным для сектора природным потенциалом и прежде всего земельными ресурсами. Его освоение в сочетании с определенными агротехническими и организационными решениями привели к укреплению агроэкономики. Зерновыми культурами в автономии занято половина сельхозугодий автономии. На долю зерновых культур и винограда отведено около 85% сельскохозяйственных угодий, что подтверждает соответствующую специализацию автономии, а также значимость данных культур для экономики отрасли. В автономии из технических культур возделываются преимущественно подсолнечник и рапс. [1, с. 6 - 7].

На производство продукции растениеводства сильное влияние оказывают частые засухи. В регионе незначительный уровень облесения, ограничены запасы воды, часть земель подвержены водной и ветровой эрозией почв. В связи с этим важно подчеркнуть, что АТО Гагаузия расположена в эпицентре зоны неустойчивого земледелия республики. Так, за 1995-2021гг. в автономии наблюдаются значительные колебания производстве продукции растениеводства. В условиях рискованного (неустойчивого) земледелия использование земельных ресурсов во времени имеет неустойчивый, циклический характер, которое отображают особенность потенциала природных ресурсов. В связи с этим, валовые сборы и урожайность сельскохозяйственных культур носят циклический характер с характерными спадами и подъемами.

На территории автономии нередко неблагоприятные явления природы приносят вред сельскому хозяйству. К ним относятся засухи, суховеи, сильный ветер, пыльные бури, заморозки, метели, оттепели, гололед и град [2, с. 16 - 17].

Засухи – большое бедствие для сельского хозяйства. Они являются основной причиной снижения урожайности. Под засухой понимают сложное агрометеорологическое явление, в результате которого у растений нарушается водный баланс; под влиянием недостатка влаги, вызванного усиленным испарением или длительным бездождем, растения увядают или гибнут. Различают два типа засух: *атмосферную и почвенную*.

Основным признаком атмосферной засухи принято считать установление устойчивой антициклонической погоды с длительным бездождем, повышенным по сравнению с нормой температурным режимом и пониженной влажностью воздуха, нередко сочетающиеся с сильным ветром. Очень сильные засухи отмечаются в те годы, когда за вегетационный период осадков выпадает меньше 50% нормы, а средняя температура воздуха превышает норму на 3-4°C. Сильные засухи бывают тогда, когда осадков выпадает 60 - 70% нормы, а средняя температура воздуха за этот период выше нормы на 2°C. Средние засухи отмечаются в те годы, когда осадков выпадает 70-80% нормы, а положительная аномалия температуры воздуха составляет 1,0 - 1,5°C [3, с. 56 - 57]. Под почвенной засухой понимают такое явление, при котором вследствие длительного бездождя или недостаточного количества осадков почва в корнеобитаемом слое значительно высыхает и растения начинают страдать от недостатка влаги. При почвенной засухе создается несоответствие между потребностью растений во влаге и имеющимися ее ресурсами. Атмосферная засуха часто предшествует почвенной. Когда оба типа засух наблюдаются одновременно, отрицательный эффект их действия становится наибольшим.

Регион, как отмечалось выше, относится к зоне недостаточного увлажнения. Засушливые условия здесь – довольно частое явление. Исследования ученых показывают, что засуха наблюдается в среднем один раз в пять лет. Кроме засушливых лет, нередки и сезонные засухи, приводящие к существенному снижению урожайности одной культуры или определенных групп культур. Из сезонных засух наиболее часто повторяется *осенняя* (34%). Начало ее приходится, как правило, на середину сентября и может длиться 25 - 35 дней. Поэтому осенние засухи пагубно действуют.

Суховей – частый случай засухи, осложненный ветром. За день с суховеем различной интенсивности принято считать день с определенным сочетанием дефицита влажности воздуха и скорости ветра. Суховеи на территории автономии бывают редко – не чаще одного раза в 10 лет. Наибольшая продолжительность таких суховеев составляет в среднем 3 дня за теплый период (август). Уменьшить вред от суховеев можно путем применения высокой агротехники, направленной на накопление запасов влаги в почве, проведения своевременных поливов и внедрения засухоустойчивых сортов.

Сильный ветер – ветер скоростью 15 м/с и более. Степень влияния сильного ветра на сельскохозяйственные культуры зависит от состояния почвы и фазы развития растения. Среднее число дней с сильным ветром за вегетационный период по территории республики колеблется от 3 до 17. В отдельные годы оно может достигать 45-50. Наибольшее количество дней с сильным ветром наблюдается обычно весной. Большую опасность предоставляют сильные и даже умеренные ветры, если они наблюдаются продолжительное время и вызывают эрозию почвы и, как следствие этого, – пыльные бури.

Пыльная буря – перенос сильным ветром большого количества пыли и песка, приводящий к значительному ухудшению видимости. Это неблагоприятное явление наблюдается относительно редко и характеризуется небольшой интенсивностью.

Град – осадки, выпадающие в теплое время года из мощных кучево-дождевых облаков в виде частичек плотного льда различных размеров. Град всегда наблюдается при грозе, обычно вместе с ливневым дождем, иногда со шквалистым ветром. Град выпадает «пятнами» или целыми полосами, достигающими несколько километров в длину и

тысячи километров в ширину. Он наносит значительный ущерб сельскохозяйственным посевам, садам и виноградникам. Наиболее часто выпадение града отмечается в мае-июле. Среднее число дней с градом составляет 1 - 2 за теплый период.

Заморозки – понижение температуры до 0°C и ниже на фоне положительных средних суточных температур воздуха в период вегетации сельскохозяйственных культур. Варьирование дат последних весенних и первых осенних заморозков изменяет длительность безморозного периода. По средним многолетним данным, заморозки в воздухе весной на территории республики заканчиваются 7-24 апреля, т.е. в сроки, близкие к дате устойчивого перехода средней суточной температуры воздуха через 10°C, на поверхности почвы они заканчиваются в конце апреля. Однако средние даты окончания заморозков в большой степени зависят от местных условий. Форма рельефа, подстилающая поверхность, наличие водоемов существенно изменяют сроки и интенсивность заморозков. Южные и восточные склоны, широкие долины всегда теплее других форм рельефа. Наиболее морозоопасными являются различные понижения и котловины.

Метели – перенос снега над земной поверхностью под влиянием ветра. При метелях на полях образуются оголенные участки, что способствуют вымерзанию зимующих культур. На территории автономии число дней с метелью за зиму колеблется от 3 до 13. Частота метелей зависит от местных условий – степени защищенности территории от ветра, формы рельефа, экспозиции склона и др.

Гололед – отложение на различных поверхностях атмосферного льда. Возникновение гололеда возможно при небольших отрицательных температурах (0...-3°C). В южной зоне республики максимальное число дней с гололедом отмечается в январе.

Низкая отрицательная температура воздуха (-20°C и ниже) оказывает существенное влияние на перезимовку культур, особенно при бесснежье и гололеде.

Как известно, мотивацией экономической деятельности являются потребности и интересы индивидуумов и социальных групп в получении материальных благ. Однако наряду с экономическими потребностями человек имеет и экологические потребности – в воде, воздухе, жизненном пространстве. Он может существовать лишь в достаточно узком «коридоре» биологических параметров, установленных ему самой природой.

Экологические потребности к концу XX в. обретают экономическую и социальную формы, требуют общественных издержек и особых видов деятельности. В этом заключается как единство, так и противоречивость экологических и экономических потребностей и интересов.

Противоречивость проявляется, прежде всего, в том, что, несмотря на свою значимость и жизненную важность экологические потребности весьма слабо учитываются при принятии социально-управленческих решений, выборе технологии возделывания сельскохозяйственных культур.

Сложившаяся система земледелия в конце XX века в Республике Молдова привела к негативному воздействию на природную среду. К наиболее значительным антропогенным факторам, способствующим развитию отрицательных процессов, относятся: экстенсивные формы земледелия; неправильная обработка почв на склоновых землях; техногенные выбросы и др. Все это привело к усилению водной и ветровой эрозии, загрязнению почв и водоемов нитратами, пестицидами, тяжелыми металлами, потере гумуса, нарушению нормальных биологических циклов.

Эрозия наносит большой ущерб сельскому хозяйству: сносится наиболее плодородный слой почвы, ухудшаются химический состав, физические свойства, снижается биологическая активность почв. Чем сильнее они эродированы, тем меньше содержат гумуса. Установлено, что биологическая активность снижается по мере

увеличения степени эродированности почвы. При склоновом стоке осадков происходит повреждение посевов струйчатыми потоками; при концентрированном стоке на склоне появляются размоины, которые не сглаживаются при очередной обработке почвы. Размоины уничтожают посевы и повреждают корневую систему многолетних насаждений. На склонах, иссеченных размоинами, ухудшаются условия работы машинно-тракторных агрегатов. Размоины способствуют увеличению стока осадков и, следовательно, усилению почвенной засухи. При концентрированном стоке осадков размоины перерастают в овраги. Овраги портят пахотные земли, сады, виноградники и другие сельскохозяйственные угодья. Они приводят к образованию больших площадей бросовых земель. Растущая овражная сеть вызывает разрушение дорог и различных сооружений, уменьшаются площади сельскохозяйственных угодий. [4.26-27].

Учитывая вышеизложенное следует отметить, что при оценке эффективности использования земли в сельском хозяйстве следует рассматривать в непосредственной связи с охраной окружающей среды, чтобы сельскохозяйственное производство не приводило к истощению почв, загрязнению воды, воздуха и земли [5, с.45].

Литература

1. Пармакли Д.М. и др. Продуктивность земли в сельском хозяйстве (экономическая теория и хозяйственная практика). Монография - Комрат. гос. ун-т, Н.-и. центр "Прогресс". – Комрат : НИЦ "Прогресс", 2017 (Tipogr. "Centrografic"). – 235 p
2. Пармакли Д.М. Эффективность использования земли в сельском хозяйстве АТО Гагаузия: теория и практика. Монография. –Комрат : научно-исследовательский центр Гагаузии им. Маруневич, 2019.- 278 p.
3. Вронских М. Д. Изменение климата и риски сельскохозяйственного производства Молдовы. – К.:«GrafemaLibris» SRL.2011. –560p.
4. Пармакли Д.М., Стратан А.Н.. Трактат о земле. Монография. – Ch.-Î.E.P. Știința, 2016.- 352p.
5. Дудогло Т. Д. Управление земельным потенциалом региона: вопросы теории, методики, практики. (монография). Комрат. гос. ун-т, Н.-и. центр "Прогресс". – Комрат : НИЦ "Прогресс", 2017 (Tipogr. "Centrografic"). – 167 p.

УДК519.872.8

ПЕРСПЕКТИВНАЯ ПРОГРАММА РАЗВИТИЯ РУП «УЧХОЗ БГСХА» ГОРЕЦКОГО РАЙОНА

Розар Маргарита – студентка УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия»,
vasiutsich@mail.ru

Научный руководитель

Шафранская И.В., кандидат эконом. наук, доцент УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия», irina-em@tut.by

Для обоснования оптимальной программы развития сельскохозяйственного предприятия необходимо учитывать большое количество факторов: обеспеченность

трудовыми и земельными ресурсами, рационы кормления животных, возможные объемы производства и реализации продукции и другие. Поэтому совершенствование деятельности товаропроизводителей АПК целесообразно осуществлять с помощью экономико-математического моделирования. Полученные варианты позволят не только определить перспективные направления деятельности предприятия, но и выявить дополнительные производственные резервы.

Для организационно-экономического обоснования перспектив развития РУП «Учхоз БГСХА» Горецкого района были применены расчетно-конструктивный и экономико-математический методы экономических исследований.

Анализ деятельности РУП «Учхоз БГСХА» показал, что предприятие специализируется на молочно-мясном скотоводстве с развитым производством зерна.

В процессе анализа была апробирована аддитивно-мультипликативная модель, в которой в максимальной степени учтены элементы и статьи затрат на производство молока:

$$q = \frac{p}{\frac{OC + УП}{ВП \times Ж / 100} + от + к + ру + эн + нп + пз}$$

где

ОС – затраты на содержание основных средств; УП – затраты по организации и управлению; Ж – жирности реализованного молока; от – затраты на оплату труда в расчете на 1 т молока; к – затраты на корма в расчете на 1 т молока; ру – затраты на работы и услуги в расчете на 1 т молока; эн – стоимость энергоресурсов в расчете на 1 т молока; нп – стоимость нефтепродуктов в расчете на 1 т молока; пз – прочие прямые затраты в расчете на 1 т молока [1, с. 78].

За анализируемый период увеличились: цена реализации единицы продукции – с 0,6487 до 0,7095 тыс. руб./т, уровень удельных переменных затрат – с 0,51 до 0,60 тыс. руб./т.; снизился объем реализованной продукции – с 13592 до 14086 т, снизились постоянные затраты – с 1327 до 1326 тыс. руб. Общее изменение результата от реализации 1 т молока за анализируемый период составляет: $0,177060 - 0,151070 = 0,02599$ тыс. руб.

Индекс общего изменения окупаемости затрат при реализации 1 т продукции определялся по формуле:

$$I_{q_{\text{общ}}} = q_1 / q_0$$

В свою очередь, определили индексы окупаемости затрат за счет изменения других показателей. Результаты анализа влияния факторов на изменение уровня окупаемости затрат при реализации молока сельскохозяйственными предприятиями на основании модели анализа финансовых результатов представлены в таблице 1.

Маржинальный анализ подтвердил, что в РУП «Учхоз БГСХА» за анализируемый период наблюдается увеличение уровня окупаемости затрат при реализации молока более высокого качества.

В ходе исследований с помощью статистических группировок также были изучены особенности процесса формирования себестоимости 1 ц молока в зависимости от продуктивности и поголовья коров, себестоимости 1 ц к. ед., затрат труда на 1 ц молока, оплаты труда в молочном скотоводстве, удельного расхода кормов и др.

Таблица 1. Результаты анализа окупаемости затрат при реализации молока

Показатели	Индексы изменения окупаемости затрат при реализации 1 т молока
Изменение уровня окупаемости затрат при реализации молока (всего)	1,5726
В т.ч. за счет: цены реализации 1 т продукции	0,695
объема реализации молока	0,9905
жирности реализованного молока	1,0176
постоянных расходов	
Из них за счет: расходов на содержание основных средств	1,0018
расходов по организации производства и управлению	1,4821
удельных переменных расходов	
Из них за счет: расходов на оплату труда	0,9945
расходов на корм	1,0153
расходов на работы и услуги	0,9606
стоимости энергоресурсов	0,9909
стоимости нефтепродуктов	1
прочих прямых затрат	1,0003

Источник: собственная разработка автора

Построенная многофакторная корреляционно-регрессионная модель формирования себестоимости производства 1 ц молока имеет вид:

$$Y_x = -7,29 - 0,003x_1 + 0,03x_2 + 21,46x_3 + 1,39x_4 + 0,91x_5 - 0,08x_6 + 0,14x_7 + 1,24x_8$$

$$R = 0,85 \quad D = 0,71 \quad F = 43,4$$

где Y_x – себестоимость 1 ц молока, руб./ц; x_1 – плотность поголовья коров на 100 га с.-х. земель, гол./100 га; x_2 – среднегодовой удой молока от одной коровы, ц; x_3 – расход ц кормовых единиц на 1 ц молока, ц к. ед./ц; x_4 – затраты труда на 1 ц молока, чел.-час./ц; x_5 – себестоимость 1 ц кормовых единиц, руб./ц к. ед.; x_6 – удельный вес концентратов в структуре рациона, %; x_7 – удельный вес покупных кормов, %; x_8 – оплата 1 чел.-час. в молочном скотоводстве, руб./чел.-час.

Коэффициенты регрессии показывают влияние факторных показателей на результат. Величина коэффициента множественной корреляции R составляет 0,85 и означает, что влияние факторных признаков, учтенных в корреляционно-регрессионной модели, на себестоимость единицы продукции является сильной. Величина коэффициента детерминации равна 0,71 показывает, что учтенные факторы на 71% объясняют изменение результативного показателя. Расчетное значение критерия Фишера (43,4) значительно превышает его табличное значение равное 1,5, что свидетельствует о пригодности применения данного уравнения для исследований.

Проведенный статистико-экономический анализ показал, что основными путями повышения эффективности производства молока являются: рост продуктивности животных; оптимизация уровня кормления животных, в том числе качественное улучшение кормов и улучшение структуры рационов кормления коров; увеличение оплаты труда, так как материальное стимулирование является одним из основных методов увеличения производительности труда в отрасли; углубление концентрации и специализации

IV Международный конкурс студенческих научно-исследовательских работ по экономике

производства; дальнейшее совершенствование трудовых процессов и технологий с целью снижения трудоемкости продукции и роста её качества.

Выявленные в процессе анализа тенденции формирования показателей легли в основу обоснования исходной информации модели оптимизации программы развития сельскохозяйственной организации с целью максимизации прибыли [2, с. 58–62; 3; 4, с. 198–202]. Решение экономико-математической задачи позволило обосновать перспективную программу развития РУП «Учхоз БГСХА», предполагающую полное использование земельных ресурсов.

В процессе решения экономико-математической задачи оптимизирована структура посевных площадей. В РУП «Учхоз БГСХА» (таблица 2).

Таблица 2. Структура посевных площадей в хозяйстве

Культуры	Фактическая площадь		Расчетная площадь		Расчет в % к факту
	га	%	га	%	
Зерновые – всего, в т. ч.	3517	41,5	3389,8	40,0	96,4
озимые	2130	25,1	1821,1	21,5	85,5
яровые	800	9,4	889,3	10,5	111,2
зернобобовые	587	6,9	679,3	8,0	115,7
Кукуруза на зерно	107	1,3	91,0	1,1	85,0
Сахарная свекла	250	2,9	300,0	3,5	120,0
Рапс	610	7,2	732,0	8,6	120,0
Многолетние травы	2202	26,0	2468,5	29,1	112,1
Однолетние травы	267	3,1	213,6	2,5	80,0
Кукуруза на силос и зеленый корм	1527	18,0	1285,2	15,2	84,2
Итого	8480	100,0	8480,0	100,0	100,0
Пожнивные культуры	-	-	362,9		-

Источник: собственная разработка автора

Рекомендуется площадь зерновых культур довести до 3590,9 га; увеличить площадь посева сахарной свеклы, рапса и многолетних трав. Более интенсивное использование трав и посев поживных культур, формирование зеленого конвейера позволят организации полностью обеспечить отрасль животноводства зелеными кормами. Рекомендуемая структура посевных площадей позволит выполнить запланированные объемы реализации продукции растениеводства и обеспечить животноводство организации кормами в соответствии с зоотехническими требованиями, предъявляемыми к кормлению животных.

Оптимизация посевных площадей сельскохозяйственных культур, организация зеленого конвейера, покупка кормов позволят увеличить поголовье коров до 2640 гол. Увеличение поголовья коров станет возможным также и за счет оптимизации рационов их кормления. Рекомендуемый рацион кормления коров (при уровне кормления 59,7 ц к. ед.) позволит снизить стоимость рациона на голову на 26,4 %, а стоимость 1 ц к. ед. на 2 %. Реализация предлагаемого рациона кормления позволит увеличить перспективную продуктивность 1 головы коровы до 62,1 ц или на 2,9 % по сравнению с фактическим уровнем.

Предлагается на МТФ «Школа-ферма» внедрить элементы «умной» фермы, под которой подразумевается высокоавтоматизированная сельскохозяйственная ферма, в которой благодаря интеллектуальной составляющей в проектировании и управлении машинами можно объединить данные, полученные с датчиков со знаниями специалистов [5, 6, 7]. «Умная» ферма предоставляет инструмент поддержки принятия решений и

технологий автоматизации, позволяющий органично объединить оборудование, услуги и интеллектуальную составляющую (знания) для повышения качества молока, управления стадом, повышения продуктивности и рентабельности.

Исходя из сформированного определения «умной» фермы необходимыми условиями для ее функционирования должны быть следующие: 1) информатизация всех процессов, производимых на ферме с использованием элементов BigData; 2) минимизация неопределенностей, в т. ч. и влияния «человеческого» фактора; 3) максимальный учет природно-климатических и социально-экономических особенностей региона; 4) наличие подготовленных кадров.

Внедрение «умной» фермы в РУП «Учхоз БГСХА» создаст потенциальные условия для расширения масштабов применения цифровых технологий в молочной отрасли. Как объект анализа, ферма по своей структуре представляет собой эргатическую человеко-машинную систему, дополненную третьим элементом – животным, точнее, расширенную эргатическую систему, являющуюся частным случаем общих биомашсистем. Для осуществления процесса получения продукции на ферме необходимым условием являются источник энергии – корм, приемник энергии – животное и аккумулятор энергии – молоко и др. К этому необходимо добавить достаточное условие – наличие потребителя, оплачивающего продукцию, создавая обеспечивающую доходность фермы прибыль или системообразующий фактор, который, как и в биомашсистемах, организует компоненты системы в направлении достижения результата и фактически формирует целостную систему. Рассматриваемая система функционирует в конкурентной среде, где имеются и другие производители. В этих условиях главной целью управления фермой является обеспечение ее доходности, что является ключевым и системообразующим фактором для ее устойчивого развития.

Исходя из доходности фермы и факторов ее определяющих, структура молочной фермы, как расширенной эргатической системы, может быть представлена в следующем виде (рис. 1). Из схемы видно, что задачи управления носят многоплановый характер, начиная от управления отдельными машинами и процессами, и задачами по принятию решений в условиях волатильности факторов, определяющих как продуктовый, так и инфраструктурный рынок. Определяющими блоками системы управления будут: система кормления («источник энергии»); воспроизводство стада или система управления стадом («приемник энергии»); доение, как блок, регистрирующий конечные результаты. Существует целый ряд алгоритмов и программ по оптимизации рационов кормления, некоторые из них входят в систему управления стадом.

Каждый фактор, определяющий жизнедеятельность и функционирование фермы, как расширенной эргатической системы «человек-машина-животное», представлен в виде отдельного блока, содержащего в том или ином виде (датчик, техническое устройство и т.д.) цифровой информационный блок (ЦИБ), соединенный информационными каналами с ПК лица, принимающего решения (ЛПР). Оснащение этими блоками (ЦИБ) является первоочередной задачей.

База данных формируется в виде функциональных файлов по каждому из основных факторов. Соответственно по каждому из них, в зависимости от задач анализа, разрабатываются комплекс алгоритмов и программное обеспечение, а также выходные формы. Результаты анализа полученных данных дают основание для принятия решения. В общем случае все материальные потоки (корм, молоко, навоз, вода, ГСМ и т.д.) должны быть измерены, и информация доведена до сведения менеджера для анализа и принятия решения. Обеспечение необходимых и достаточных условий для производства и управления факторами, определяющими жизнедеятельность и продуктивность животных,

и составляют суть «умной» молочной фермы, которая в конечном итоге приводит к сокращению затрат более, чем в 4 раза.

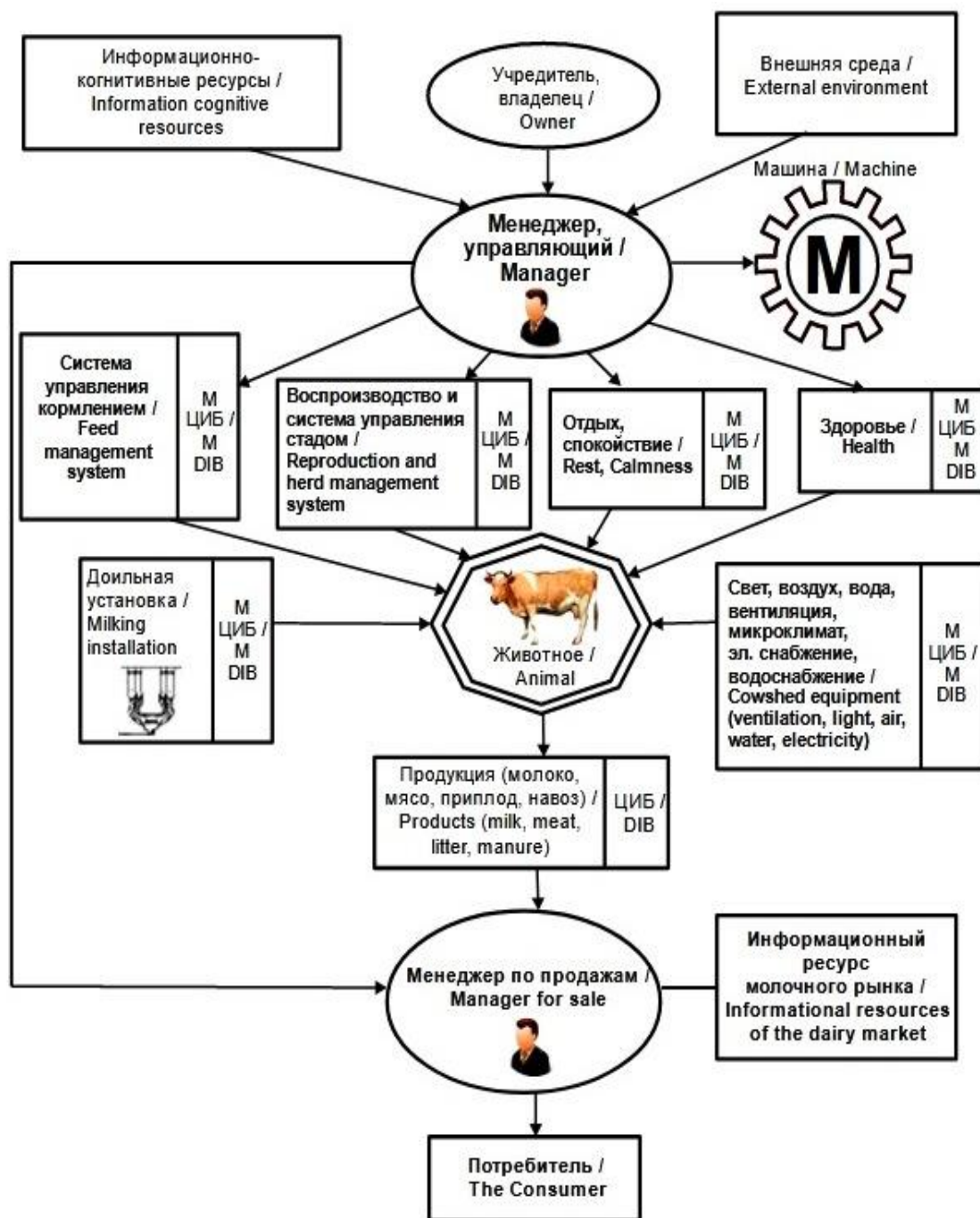


Рис. 1. Структура молочной фермы как расширенной эргатической системы:
М – выполнение процесса машиной; **ЦИБ** – цифровой информационный блок
 Источник: выполнено на основе источников [2, 4, 5]

Рост поголовья, увеличение продуктивности животных, внедрение элементов «умной фермы», оптимизация структуры посевных площадей, рост урожайности

IV Международный конкурс студенческих научно-исследовательских работ по экономике

сельскохозяйственных культур позволят увеличить объемы производства и реализации продукции. Следует подчеркнуть, что произойдет увеличение сбыта всей продукции (таблица 3). Молоко – один из наиболее перспективных и прибыльных видов продукции, поэтому его объемы реализации планируется довести до 151905,5 ц. Рост продажи мяса в целом составит 11,4 % вследствие увеличения среднесуточных привесов молодняка крупного рогатого скота.

Следует отметить, что специализация РУП «Учхоз БГСХА» не изменится – молочно-мясное скотоводство с развитым производством зерна, но увеличится удельный вес продукции животноводства на 0,9 п. п.

Таблица 3. Объем реализации сельскохозяйственной продукции

Вид продукции	Фактическая реализация, ц	Расчетная реализация, ц			Расчет в % к факту
		всего	в том числе		
			дог. поставки	рыночный фонд	
Зерно	59880	70645,2	50778,2	19867,0	118,0
Сахарная свекла	160130	198840,0	198840,0		124,2
Рапс	13100	18219,5	18219,5		139,1
Молоко	133490	151905,5	151905,5		113,8
КРС (живой вес)	11260	12548,1	12548,1		111,4

Источник: собственная разработка автора

Оптимизация структуры посевных площадей организации, рациональное использование земельных, трудовых ресурсов, ресурсов кормов, оптимизация рационов кормления коров, молодняка КРС, увеличение урожайности сельскохозяйственных культур и продуктивности животных, обоснование объемов реализации продукции, оптимизация материально-денежных затрат, разработка и освоение новых автоматизированных и роботизированных технических средств в сочетании с модернизацией и цифровизацией, т. е. использование технологии «умная» ферма позволят РУП «Учхоз БГСХА» увеличить уровень и экономическую эффективность производства (таблица 4).

Таблица 4. Основные показатели уровня производства

Показатели	Фактическое значение	Расчетное значение	Расчетное значение в % к фактическому
Произведено на 100 га сельскохозяйственных угодий, ц.: молока	1270,3	1502,4	118,3
прироста живой массы КРС мясного и молочного направления	107,2	114,9	107,2
товарной продукции в сопоставимых ценах, тыс. руб.	154,4	172,6	111,8
Произведено на 100 га пашни, ц.: зерна	1766,8	1778,8	100,7
кукурузы на зерно	62,6	62,6	100,0
сахарной свеклы	1939,9	2344,8	120,9
семян рапса	174,1	214,9	123,4
Произведено товарной продукции в сопоставимых ценах на 1 чел.-ч., руб.	18,2	22,2	122,0

Источник: собственная разработка автора

IV Международный конкурс студенческих научно-исследовательских работ по экономике

Увеличится уровень производства сельскохозяйственной продукции. Стоимость товарной продукции в расчете на 100 га сельскохозяйственных угодий возрастет на 11,8%. Предприятие увеличит производство товарной продукции на 1 чел.-час на 22 %, что свидетельствует о росте производительности труда.

Реализация предлагаемой программы развития РУП «Учхоз БГСХА» позволит довести размер прибыли от реализации продукции до 1179,6 тыс. руб. и увеличить рентабельность реализованной продукции – на 3,7 п. п. (таблица 5).

Таблица 5. Финансовые результаты РУП «Учхоз БГСХА»

Показатели	Фактическое значение	Расчетное значение	Расчетное значение в % к фактическому
Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	16146	19055,7	118,0
Себестоимость продукции, тыс. руб.	15776	17876,1	113,3
Прибыль от реализации продукции, тыс. руб.	370	1179,6	318,8
Рентабельность продукции, %	2,3	6,0	3,7 п. п.

Источник: собственная разработка автора

Таким образом, корреляционно-регрессионный анализ себестоимости 1 ц молока и маржинальный анализ обоснования окупаемости затрат при производстве и реализации молока, экономико-математическое моделирование программы развития сельскохозяйственного предприятия позволили аргументировано обосновать направления повышения экономической эффективности производства сельскохозяйственной продукции: рост продуктивности животных; оптимизация уровня кормления их кормлением, в том числе качественное улучшение кормов и улучшение структуры рационов кормления; увеличение оплаты труда, т.к. материальное стимулирование является одним из основных методов увеличения производительности труда в отрасли; углубление концентрации и специализации производства; дальнейшее совершенствование трудовых процессов и технологий с целью снижения трудоемкости производимой продукции и роста ее качества; разработка и освоение новых автоматизированных и роботизированных технических средств в сочетании с модернизацией и цифровизацией существующей системы машин, в частности внедрение «умной» фермы, снижение материально-денежных затрат на производство продукции; повышение цены реализации продукции за счет роста качества сельскохозяйственной продукции.

Литература.

1. Короткевич, С.В. Оценка эффективности функционирования рынка животного масла в интегрированных структурах молочного подкомплекса АПК / С. В. Короткевич, Г.В. Миренкова. – Горки : БГСХА; 2014. – 130 с.
2. Анализ работы и обоснование перспективной программы развития сельскохозяйственных организаций на основе эконометрических и оптимизационных моделей: рекомендации / И. В. Шафранская [и др.]. – Горки : БГСХА, 2016. – 101 с.
3. Шафранская, И. В. Моделирование в маркетинговых исследованиях: практикум / И. В. Шафранская. – Горки : БГСХА, 2020. – 197 с.
4. Шафранская, И. В. Системный анализ и моделирование программы развития аграрных организаций: монография / И.В. Шафранская, О.М. Недюхина, И.Н. Шафранский. – Горки: БГСХА, 2016. – 292 с.

5. Компьютеризированная система управления молочной фермой [Электронный ресурс] / Агровек. – Режим доступа: <https://www.agrovek.ru/p99-kompyuterizirovannaya-sistema-upravleniya-molochnoy-fermoy/>. – Дата доступа: 20.09.2022.
6. Программа управления стадом -UniformProfessionalGlobal [Электронный ресурс] / Новагротек. – Режим доступа: <http://novagrotec.ru/index.php/programma-upravleniya-stadom-uniform-professional-global>. – Дата доступа: 21.09.2022.
7. TMR Tracker: Строгий контроль кормления КРС [Электронный ресурс] / Новагратек. – Режим доступа: <http://novagrotec.ru/index.php/tmrtekery>. – Дата доступа: 20.09.2022.

УДК 331.101.6

РОСТ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА КАК КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ АГРАРНОЙ ЭКОНОМИКИ

Смирнов Александр, обучающийся
ФГБОУ ВО Орловский ГАУ

sanesmirnow@yandex.ru

Ловчикова София, обучающаяся

ФГБОУ ВО ОГУ им. И.С. Тургенева

Научный руководитель: к.э.н., доцент

Волченкова А.С. ФГБОУ ВО Орловский
ГАУ, as.volchenkova@orelsau.ru.

Производительность труда является важнейшим фактором конкурентоспособности страны, характеризуя эффективность и потенциал экономической системы. Однако по данным Всемирного банка, уровень производительности труда сегодня в России в 3,5 раза ниже, чем в США, в 2,5 раза ниже, чем в Великобритании и Франции, более чем в 2 раза отстает от соответствующего уровня Германии и Норвегии. А из стран ОЭСР Россия имеет примерно равный уровень производительности труда лишь с Мексикой. Отставание России по производительности труда от ведущих стран существенно различается и по отраслям экономики [1].

Особую значимость рост производительности труда приобретает для отрасли сельского хозяйства. В современных условиях основной целью развития аграрной экономики является формирование эффективного агропромышленного производства и рынка сельскохозяйственной продукции, которые полностью обеспечивали продовольственную безопасность и насыщение внутреннего рынка качественным продовольствием. Однако, не всегда удается достичь поставленных в государственных программах и проектах целей и задач развития отрасли сельского хозяйства.

Производительность труда остается основным показателем, характеризующим эффективность трудовой деятельности, но и индикатором технологического развития отрасли сельского хозяйства и отдельных хозяйствующих ее субъектов [2]. В экономической науке данная категория является достаточно сложной, поскольку до сих пор ведутся споры касательно методики ее оценки. С теоретической точки зрения под производительностью труда понимают результативность целесообразной деятельности конкретного труда человека по производству продукции, работ или услуг в течении определенного рабочего времени в конкретных трудовых условиях, определяемых

IV Международный конкурс студенческих научно-исследовательских работ по экономике

особенностями производства. Она является основным индикатором эффективности производственного процесса для всех отраслей экономики, в том числе и для сельского хозяйства [3]. Кроме этого, актуальность проводимых исследований заключается в необходимости проведения постоянного мониторинга изменений производительности труда в сельском хозяйстве и выявлению фактов, обуславливающих рост или падение ее уровня.

На сегодняшний день подавляющее большинство хозяйствующих субъектов несырьевых отраслей экономики РФ нуждается в повышении производительности труда для обеспечения их конкурентоспособности. При этом наибольшую заинтересованность в повышении производительности труда имеют организации отрасли сельского хозяйства, несмотря на тот факт, что в последние годы именно в данной отрасли наблюдается наиболее значимый и устойчивый рост производительности [4]. Так, по данным Росстата в 2019 году в отрасли сельского, лесного хозяйства, охота, рыболовство наблюдался самый высокий темп роста производительности труда в стране (табл. 1). Однако, в более длительной перспективе в период с 2017 по 2021 годы динамика ее роста объективно отстаёт от других отраслей народной экономики.

Таблица 1 - Динамика производительности труда в основных отраслях экономики

Отрасли экономики	Годы					Отклонение (+,- процентных пунктов)
	2017	2018	2019	2020	2021	
В целом по экономике	102,1	103,1	102,4	99,6	102,8	0,7
Сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство	105,3	103,6	106,7	99,5	100,3	-5,0
Добыча полезных ископаемых	100,8	100,3	101,3	95,4	100,7	-0,1
Обрабатывающие производства	103,9	103,9	103,2	104,4	100,7	-3,2
Строительство	97,3	100,1	96,8	101,0	99,8	2,5
Торговля оптовая и розничная; ремонт автотранспортных средств и мотоциклов	100,4	101,8	101,7	102,3	105,7	5,3
Деятельность гостиниц и предприятий общественного питания	102,7	103,2	100,2	82,8	116,3	13,6
Деятельность в области информации и связи	101,3	104,1	105,8	101,4	102,6	1,3

*источник: данные Росстата

Так, за период с 2017 год индекс производительности труда снизился на 5 п.п., в то время как в целом по экономике за данный период произошло его увеличение на 0,7 п.п. При этом следует отметить, что по отрасли сельское хозяйство за период с 2017 по 2021 год произошло самое значительное отрицательное отклонение индекса. Кроме этого следует отметить и неустойчивый рост в динамике производительности аграрного труда. Так, в 2020 году наблюдалось значительное снижение его уровня по сравнению с 2019 годом.

Исследование динамики производительности труда следует проводить также и в разрезе субъектов РФ. Среди областей Центрального федерального округа рассмотрим Орловскую область, которая в 2020 году по сравнению с 2019 годом показала самое значительное падение в уровне производительности труда (рис. 1). Данный показатель снизился на 6,3 п.п. по сравнению с предыдущим периодом.

IV Международный конкурс студенческих научно-исследовательских работ по экономике

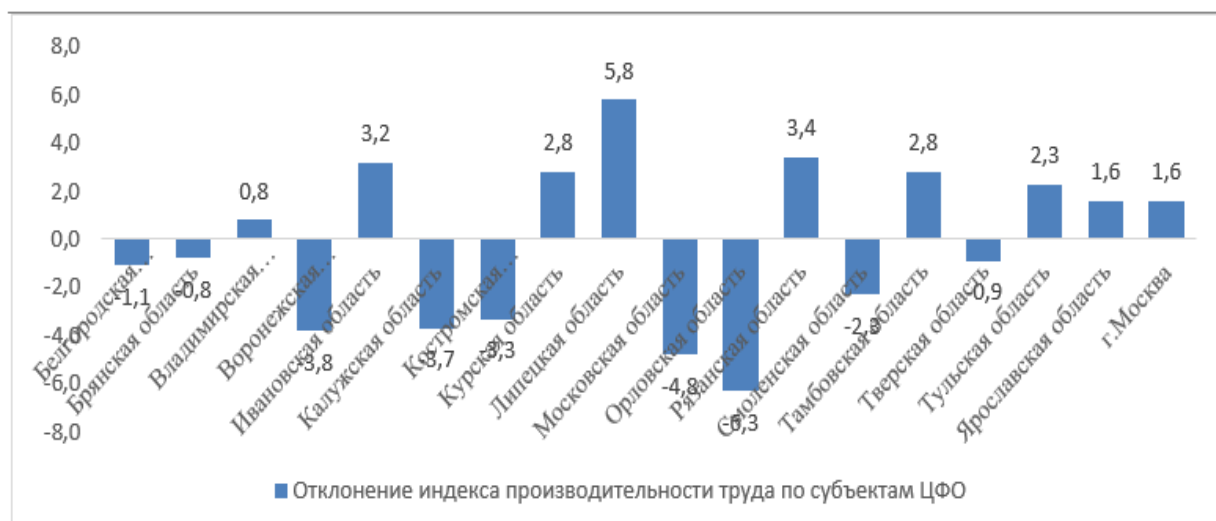


Рис. 1. Отклонение индекса производительности труда по субъектам ЦФО в 2020 году по сравнению с 2019 годом*

*источник: рассчитано автором по данным Росстата

Орловская область приоритетно считается регионом с развитым сельским хозяйством, в которой треть валового регионального продукта представлена аграрной продукцией. Поэтому актуальность поддержания высоких темпов роста производительности аграрного труда имеет особую экономическую значимость для Орловской области.

Изменение уровня производительности труда в сельском хозяйстве Орловской области, не смотря на высокий рост за пятилетний период, имеет не устойчивые темпы. Так, в 2021 году по сравнению с 2017 годом произошло увеличение производительности аграрного труда в 2,3 раза, основным фактором которого стало увеличение выручки от реализации продукции (рис. 2).

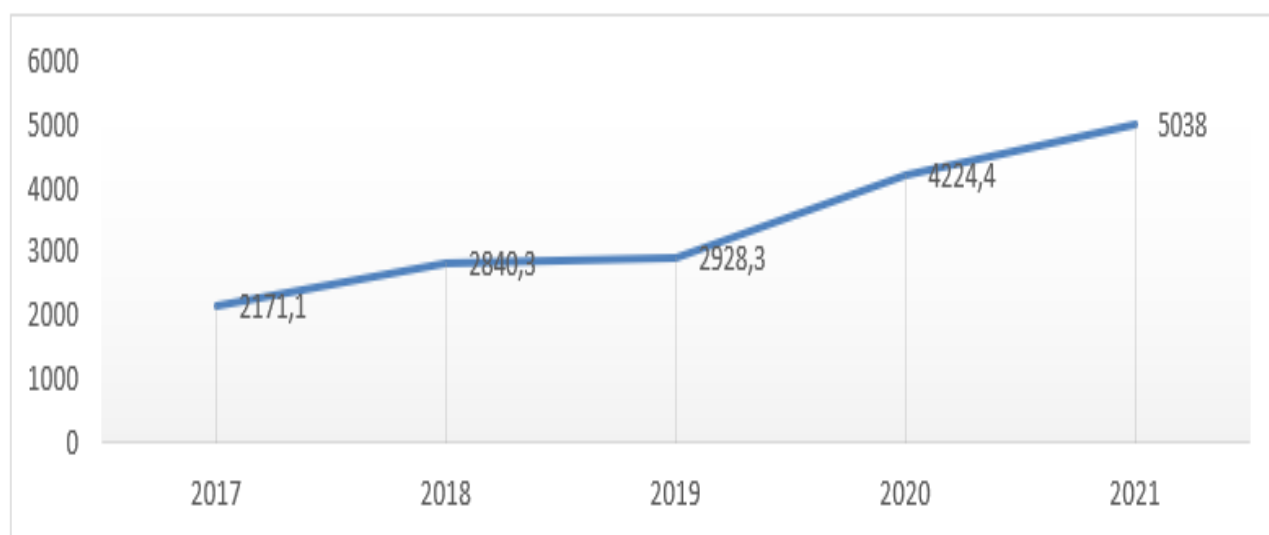


Рис. 2. Динамика уровня производительности труда в сельскохозяйственных организациях Орловской области (рассчитано по выручке на 1 работника), тыс. руб.

Чаще всего основным фактором роста производительности труда является сокращение трудовых затрат. По данным Департамента сельского хозяйства Орловской области численность сельскохозяйственных работников в 2021 году незначительно увеличилась по отношению к 2017 году. Наибольший удельный вес снижения численности работников пришелся на 2018 год. К 2020 году численность работников возросла в 2,1 раза. Таким образом, достаточная обеспеченность организаций трудовыми ресурсами, их рациональное использование, высокий уровень производительности труда оказывают большое влияние на увеличение объемов производства продукции, которые в совокупности с постоянной численностью работников повлекли повышение эффективности аграрного труда и производства в регионе.

Немало важным фактором, влияющим на уровень производительности труда, является стимулирование труда работников. Любое материальное стимулирование для работников было и остаётся главным стимулом к повышению производительности труда. Однако в Орловской области по данным проведенного анализа по сравнению с производительностью труда более медленными темпами увеличивалась среднемесячная заработная плата работников сельскохозяйственных организаций. За 2017-2021 годы ее размер увеличился всего лишь на 64,6%. В данной ситуации уровень оплаты труда работников в полной мере не оказывает стимулирующее значение на рост производительности аграрного труда, а ведет к увеличению доли прибыли в добавленной стоимости [2, с. 12].

Важную роль в повышении производительности труда играет реализация государственной аграрной политики, ее инструменты и механизмы, которые стимулируют хозяйствующие субъекты к повышению эффективности использования трудовых и материальных ресурсов.

В решении сложившихся проблем Правительством РФ был провозглашен курс на рост производительности аграрного труда. Так, в качестве целевого индикатора в Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия был определен рост производительности труда (табл. 2).

На протяжении длительного периода государством ставилась задача достичь роста производительности труда в рамках реализации государственных программ развития сельского хозяйства. Однако инструменты их реализации менялись с течением времени и в новых (продолгованных) программах уже провозглашались новые направления развития сельского хозяйства, которые обеспечивали достижение целевых индикаторов.

В 2017 году был принят приоритетный национальный проект «Производительность труда» сроком реализации до 2024 года. Основной целью его реализации стало достижение ежегодного 5% прироста производительности труда на средних и крупных предприятиях несырьевых отраслей экономики (обрабатывающая промышленность, сельское хозяйство, строительство, транспорт и ЖКХ). Среди основных инструментов достижения целевых показателей можно выделить: развитие человеческого капитала сотрудников организаций, финансовое стимулирование и консультации экспертов по совершенствованию управления, логистике, сбыту продукции. По состоянию на ноябрь 2022 года, правительством РФ принято решение продлить национальный проект «Производительность труда» после 2024 года.

IV Международный конкурс студенческих научно-исследовательских работ по экономике

Таблица 2 – Государственная программа развития сельского хозяйства *

Название программного документа	Целевой индикатор	Основные направления повышения ПТ
Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008 – 2012гг.	рост производительности труда к 2012 г. по отношению к ее уровню в 2008 г. на 25%	- использование современных технологий; - совершенствование организации производства, труда и управления
Концепция устойчивого развития сельских территорий российской федерации на период до 2020 года.	преодоление отставания от уровня развитых стран (которое составляет 8-10 раз)	- привлечение инвестиций в аграрный сектор; -внедрение прогрессивных технологий; - развитие на селе альтернативной сферы деятельности
Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы	рост производительности труда к 2020 г. по отношению к ее уровню в 2009 г. на 70% (в 1,7 раза)	- инновационное развитие АПК; - внедрение интенсивных технологий выращивания сельскохозяйственных культур; - развитие инфраструктуры агропродовольственного рынка и повышение эффективности его функционирования; - поддержка малых форм хозяйствования; - совершенствование системы ИКС; - привлечение инвестиций; - диверсификация сельской экономики и другие.
Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия до 2025 года	увеличение темпов роста на 2,1 процентных пункта в 2024 г. по сравнению с 2020 г (рост производительности труда отмечен не как индикатор, а как объективный результат реализации программы)	- обеспечение условий развития агропромышленного комплекса (цифровизация, развитие сельских территорий, регулирование агропродовольственного рынка, научно-техническое обеспечение развития отраслей и др.); - стимулирование инвестиционной деятельности; - создание системы поддержки МСП; - техническая модернизация отраслей и др.

*источник: оставлено автором по данным источника [6]

Таким образом, стимулирование роста производительности труда является основным направлением в развитии современной аграрной экономики. Формирование конкурентоспособного аграрного сектора – это важная задача государственного уровня, требующая тщательного изучения, планирования и реализации. Основная доля в отечественной экономике должна приходиться на аграрное производство, чтобы обеспечить продовольственную безопасность. Поскольку аграрный сектор отличается консервативностью и неэластичностью рынка, то ему нужно уделять особое внимание и поддерживать при перестройке его под внешние изменения.

Литература

1. Производительность труда как ключевой фактор развития России: правовые и региональные аспекты. Аналитический вестник. № 22 (540) [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://council.gov.ru/media/files/41d57e09393eddd122a5b.pdf>

2. Ловчикова Е.И., Волченкова А.С., Завгороднева О.В., Хашир Б.О. Производительность труда - критерий экономической оценки технологического развития сельскохозяйственного производства // Экономика, труд, управление в сельском хозяйстве. 2019. № 1 (46). С. 102-108.
3. Волченкова А.С. Государственное регулирование производительности труда в сельском хозяйстве // в сборнике: Актуальные вопросы экономики и агробизнеса. сборник статей IX Международной научно-практической конференции. 2018. С. 56-60.
4. Факторы роста производительности труда на предприятиях несырьевых секторов российской экономики: доклад к XXI Апр. междунар.науч. конф. по проблемам развития экономики и общества, Москва, 2020 г. / Ю. В. Симачев (рук. авт. кол.), М. Г. Кузык, А. А. Федюнина и др. ; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». — М. : Изд. Дом Высшей школы экономики, 2020. — 60 с.
5. Национальный проект «Производительность труда» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://xn--b1aedefwqbdfbnzkf0oe.xn--p1ai/>
6. Министерство сельского хозяйства Российской Федерации. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://mcx.gov.ru/activity/state-support/programs/program-2013-2020/>

УДК 331.1:338.43

РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Яшкина Анастасия,
студентка Нижегородской ГСХА,
anastasia_alekseevna13@list.ru
Научный руководитель –
Озеряник М.Е., к.э.н., доцент
Нижегородской ГСХА, Россия,
ome52@mail.ru

Трудовые ресурсы являются важным фактором повышения эффективности сельскохозяйственного производства. Несбалансированность рынка труда на селе приводит к недостаточной обеспеченности предприятий отдельными категориями работников. В современных условиях привлечение трудовых ресурсов в сельскохозяйственное производство достаточно проблематично, что обусловлено не только низким уровнем заработной платы, но и рядом других факторов.

На сегодняшний день сельское хозяйство в стране функционирует в сложных экономических и политических условиях. В отрасли агропромышленного комплекса нашей страны, уже на протяжении нескольких десятилетий существует ярко выраженная проблема, связанная с низкой степенью обеспеченности и эффективностью использования трудовых ресурсов. Для достижения устойчивого экономического роста и обеспечения необходимого уровня конкурентоспособности хозяйствующим субъектам необходимо не только выстраивать эффективную систему управления производством, но и трудовыми ресурсами.

Трудовые ресурсы – это трудоспособная часть населения, обладающая физическими и интеллектуальными способностями к трудовой деятельности, способная производить материальные блага или оказывать услуги, то есть трудовые ресурсы включают в себя, с одной стороны, тех людей, которые заняты в экономике, а с другой, не занятых, но способных трудиться. Величина трудовых ресурсов зависит от официально установленных возрастных границ – верхнего и нижнего уровней трудоспособного возраста, доли трудоспособных среди населения трудоспособного возраста, численности участвующих в общественном труде из лиц за пределами трудоспособного возраста. Эти возрастные границы устанавливаются в каждой стране действующим законодательством. В России трудоспособный возраст включает период от 16 до 65 лет для мужчин, от 16 до 60 – для женщин [1].

Значительное влияние на численность трудовых ресурсов оказывает демографическая ситуация в регионе. По данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Нижегородской области численность населения с 2017г. по 2021г. сократилась на 2,2% и составила 3144,2 тыс. человек. При этом доля городского населения составляла в 2021 году 80% от общей численности, и только 20% приходится на сельское население. При этом отметим, что численность сельского населения в исследуемом периоде сокращается более быстрыми темпами. Ситуация усугубляется и тем, что доля населения в трудоспособном возрасте в динамике сокращается с 55,8 до 55,1%.

Сокращение численности населения негативно сказалось на численности рабочей силы, которая в исследуемом периоде сократилась с 1772,6 до 1738,2 тыс. чел. Из данных таблицы 1 следует, что показатель численности рабочей силы в области сократился на 2%, а именно на 34,4 тыс. человек, при этом, следует отметить, что количество безработных сократилось на 2,1 тыс. чел. (табл. 1).

Таблица 1. Динамика численности рабочей силы в Нижегородской области [2]

Показатели	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.	2021г.
Численность рабочей силы – всего, тыс. чел.	1772,6	1760,1	1753,8	1737,3	1738,2
в т.ч.: занятые	1697,4	1686,9	1682,4	1657,3	1665,1
безработные	75,2	73,1	71,4	80,0	73,1
Уровень занятости, %	61,5	61,7	61,9	61,5	62,0
Уровень безработицы, %	4,2	4,2	4,1	4,6	4,2

Трудовые ресурсы играют ключевую роль в развитии сельского хозяйства, так как именно труд является объектом, неоднократно преобразующим природу и превращающим природные богатства в общественно полезные блага [3].

Аналитики RAEX выявили, что в 2020 году Нижегородская область занимала 10 место в Российской Федерации по обеспеченности трудовыми ресурсами. Именно показатель трудового потенциала важен для инвесторов. Уровень трудоспособности людей напрямую влияет на то, насколько регион окажется прибыльным, ведь «человеческий капитал» во многих сферах может быть более важен, чем материальный. Трудовые ресурсы, если они развиты, помогают повысить конкурентоспособность региона и в целом развивать его.

В агропромышленном комплексе трудовые ресурсы играют ключевую роль в повышении эффективности производства сельскохозяйственной организации. В

IV Международный конкурс студенческих научно-исследовательских работ по экономике

Нижегородской области наблюдается устойчивая тенденция сокращения численности работников сельскохозяйственных организаций (табл. 2).

Таблица 2. Динамика численности работников сельскохозяйственных организаций Нижегородской области, чел.

Показатели	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.	2021г.
Среднегодовая численность работников – всего	24 091	22 501	21 404	20 984	20 046
из них:					
трактористы-машинисты	3 425	3 136	2 943	2 913	2 828
операторы машинного доения, дояры	2 096	1 937	1 847	1 776	1 747
скотники крупного рогатого скота	2 176	1 959	1 888	2 002	1 982
работники свиноводства	205	234	226	211	141
работники овцеводства и козоводства	6	8	10	8	4
работники птицеводства	772	746	652	629	554
работники коневодства	24	31	27	5	5
служащие	4 756	4 551	4 534	4 465	4 378
руководители	1 495	1 415	1 344	1 352	1 316

Источник: по данным сводной годовой отчетности сельскохозяйственных предприятий Нижегородской области.

Данные таблицы 2 подтверждают снижение численности работников сельскохозяйственных организаций, которое составило в исследуемом периоде 4 тыс.чел. Именно проблема нехватки кадров на селе является очень острой на сегодняшний день. Низкий престиж сельскохозяйственного труда является основным фактором, препятствующим выбору молодежи аграрного образования и побуждающий окончивших сельскохозяйственные вузы работать совсем в других областях. Также отрицательное влияние на привлечение молодежи в сельскохозяйственное производство оказывает низкий уровень развития социальной инфраструктуры в сельской местности.

Однако, важное значение имеет не только уровень обеспеченности трудовыми ресурсами, но и их качественные характеристики. Под качеством трудовых ресурсов в рамках отдельного предприятия, следует понимать уровень профессионализма работников, уровень их образования и степень полученных навыков, которые они способны реализовать в своей производственной деятельности. От того насколько предприятие обеспечено высококвалифицированными работниками, зависит их уровень производительности труда. Производительность труда – одна из сложных экономических категорий, но именно она показывает, насколько эффективно используется человеческий потенциал при производстве продукции. Ее положительная динамика определяет экономию трудовых затрат на предприятии и ведет к экономическому росту в стране (рис.1).

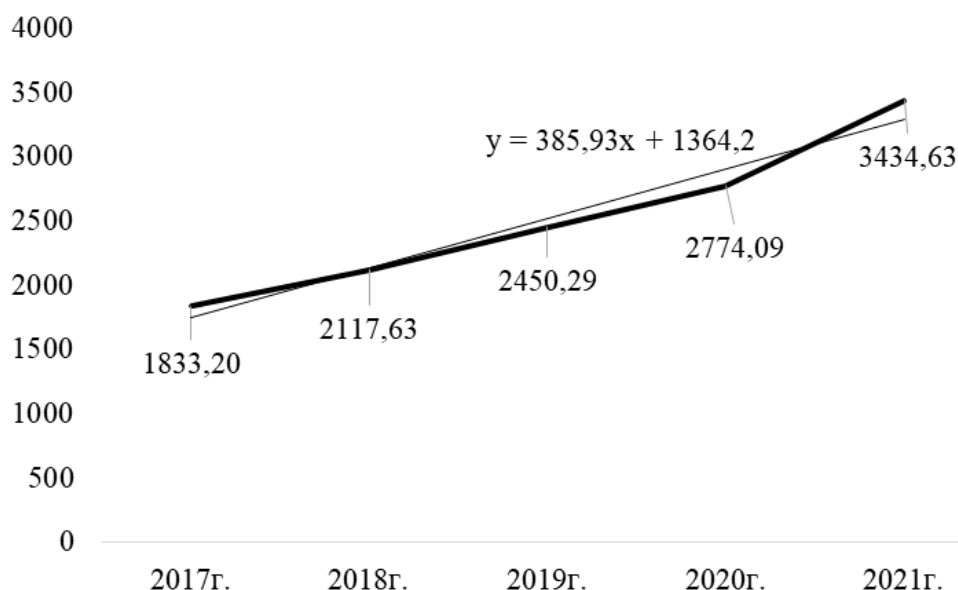


Рис. 1. Динамика производительности труда в сельскохозяйственных организациях Нижегородской области, тыс. руб./ чел.

Источник: по данным сводной годовой отчетности сельскохозяйственных предприятий Нижегородской области.

В динамике отмечается рост производительности труда в сельскохозяйственных организациях Нижегородской области на 53,4%, что обусловлено рядом факторов – экономических и социальных, обеспеченности техническими средствами, их качества, характера пользования и других факторов. Отметим, что производительность труда работника меняется в течение его жизни: накапливается опыт, устаревают знания, с возрастом ухудшается здоровье человека. При этом можно смягчить грань возраста мерами государственной политики, увеличить долю государственных расходов на переобучение, ускорить внедрение технологических инноваций. Также помогает повышение открытости экономики: растет конкуренция, более интенсивным становится обмен лучшими практиками и технологиями.

Значительное влияние на рост производительности труда оказывает уровень фондообеспеченности и фондовооруженности на предприятии. Именно эти показатели характеризуют степень оснащенности производственными фондами. Обеспеченность сельскохозяйственных предприятий основными фондами и эффективность их использования – важные факторы, от которых зависят результаты хозяйственной деятельности (рис.2).

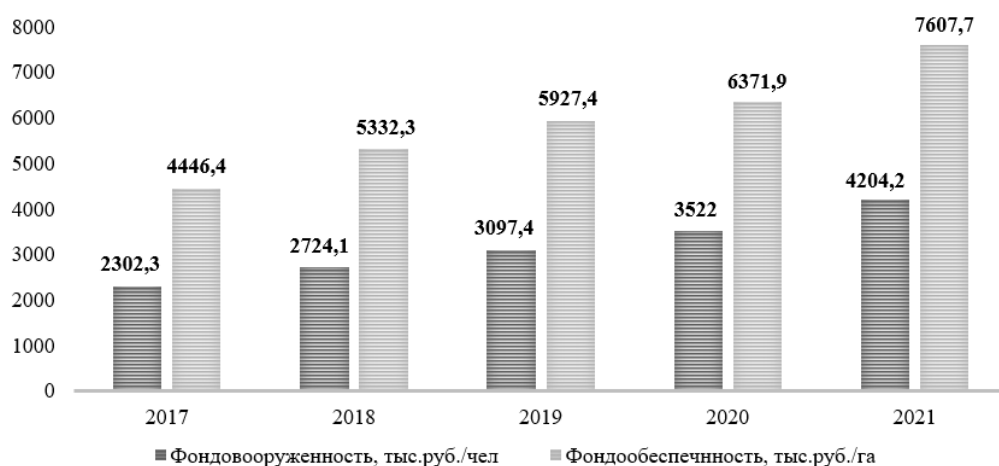


Рис. 2. Динамика фонд обеспеченности и фондовооруженности в сельскохозяйственных организациях Нижегородской области, руб./ руб.

Источник: по данным сводной годовой отчетности сельскохозяйственных предприятий Нижегородской области.

Достижение высокого уровня производительности труда также связано с рядом других параметров:

- укрепление дисциплины труда;
- улучшение условий жизни работников.
- повышение квалификации кадров аграрного сектора;
- внедрение прогрессивных технологий и инновационных методов производства;
- материальное стимулирование членов коллектива [4].

Большое влияние на уровень производительности труда оказывает и материальное стимулирование работников (табл.3).

Таблица 3. Динамика среднемесячной заработной платы работников сельскохозяйственных организаций Нижегородской области, руб.

Показатели	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.	2021г.
Работники – всего	20785,5	23009,4	25794,9	28720,7	33097,7
трактористы-машинисты	21506,1	24030,4	26310,8	29106,7	34054,7
операторы машинного доения	21461,8	23554,1	25797,9	29616,9	32530,9
животноводы	17713,5	18474,4	20410,6	22866,1	25452,9
руководители	34782,2	37684,9	43049,6	47738,4	56286,2
специалисты	16054,1	23873,2	27224,9	30502,3	35755,8

По данным таблицы 3 можем отметить, что уровень заработной платы в сельскохозяйственных организациях области в динамике увеличился на 59,2% и составил 33097,7 рублей. Самая низкооплачиваемая категория работников – животноводы, самая высокооплачиваемая – трактористы-машинисты. Несмотря на рост размера заработной платы в сельскохозяйственных организациях, ее уровень гораздо ниже среднеобластного уровня в целом по экономике(рис.3.).

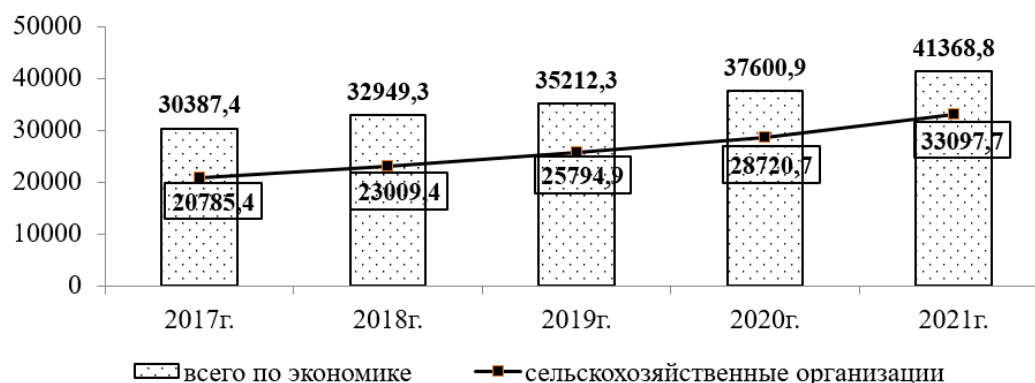


Рис. 3. Динамика среднемесячной заработной платы всего по экономике и в сельскохозяйственных организациях Нижегородской области, руб.

Как показывает проведенные исследования, уровень среднемесячной заработной платы в сельском хозяйстве региона гораздо ниже по отношению к среднему заработку по экономике в области. Из чего и следует снижение численности работников сельского хозяйства. Низкий уровень заработной платы приводит к тому, что в Нижегородской области, как и в целом в России, возникла проблема обеспечения предприятий АПК квалифицированными специалистами и рабочими кадрами. В данных обстоятельствах необходимо обеспечить повсеместную технико-технологическую модернизацию основных средств, внедрение эффективных инновационных технологий производства, благоприятные условия труда тем самым создавать достойный и качественный уровень жизни работников.

Важное значение в наращивании темпов производительности труда также имеет внедрение достижений цифровой экономики в производство, но при этом оно сопряжено с многими трудностями, а именно нехваткой работников, обладающих цифровыми компетенциями. Для решения поставленной проблемы необходимо повышение квалификации существующих работников на предприятиях, а также привлечение молодых кадров уже обладающих или готовых получать подобные знания и применять их в производстве, что необходимо реализовывать с помощью различных государственных программ.

При этом для успешного функционирования отрасли сельского хозяйства в рыночных условиях необходимо достичь рационального использования созданного потенциала не только непосредственно в сельском хозяйстве, но и в отраслях, тесно с ним связанных. Это вызывает необходимость уделять серьезное внимание налаживанию всего механизма управления агропромышленным комплексом, разработке мер по повышению эффективности его функционирования. Важным фактором положительных тенденций в развитии трудовых ресурсов является то, что правительство региона уделяет большое внимание повышению их качества и снижению напряженности на рынке труда в целях дальнейшего социально-экономического развития области и повышения уровня жизни населения.

Литература:

1. Мурашкина Лидия Викторовна Методологические аспекты использования категорий «Трудовые ресурсы» и «Рабочая сила» // Актуальные проблемы современности: наука и общество. 2017. №2 (15). URL:

<https://cyberleninka.ru/article/n/metodologicheskie-aspekty-ispolzovaniya-kategoriy-trudovye-resursy-i-rabochaya-sila>

2. Сайт Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации[сайт]. URL: <http://www.gks.ru>
3. Едрнова В.Н., Малышева К.В. Трудовые ресурсы Нижегородской области: особенности и факторы развития // Региональная экономика: теория и практика. 2015. №9 (384). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/trudovye-resursy-nizhegorodskoy-oblasti-osobennosti-i-factory-razvitiya>
4. Кантороева Г.К., Токторов К.К., Абдырахманова Ж.С. Трудовые ресурсы сельского хозяйства и их роль в повышении эффективности производства // Экономика и бизнес: теория и практика. 2020. №5-3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/trudovye-resursy-selskogo-hozyaystva-i-ih-rol-v-povyshenii-effektivnosti-proizvodstva> .
5. Кравченко Т.С., Волчёнкова А.С. Региональные особенности формирования и использования трудовых ресурсов села // Вестник сельского развития и социальной политики. 2018. №4 (20). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/regionalnye-osobennosti-formirovaniya-i-ispolzovaniya-trudovyh-resursov-sela>