

РОССИЙСКАЯ
ГОСУДАРСТВЕННАЯ
БИБЛИОТЕКА



ECONOMICS

NOVEMBER
2022
No. 1 (51)

ECONOMIC THEORY AND BUSINESS PROCESS

SCIENTIFIC PUBLISHING «PROBLEMS OF SCIENCE»

[HTTPS://ECONOMIC-THEORY.COM](https://economic-theory.com)

SCIENTIFIC PUBLISHING «PROBLEMS OF SCIENCE» ECONOMICS № 1(51) 2022 ISSN 2410-289X



ESSENCE OF MANAGEMENT ECONOMY
(Davydova A.V., Sakharova A.D.,
Timofeev R.A.) p.10

**OPTIONS FOR CALCULATING
THE ECONOMIC ASSESSMENT
OF HORIZONTAL DRILLING**
(Deryaev A.R.) p.59

ISSN 2410-289X



9 772410 289009

Economics

№ 1 (51), 2022

EDITOR IN CHIEF

Valtsev S.

EDITORIAL BOARD JOURNAL

Abdullaev K. (PhD in Economics, Azerbaijan), *Akbulaev N.* (D.Sc. in Economics, Azerbaijan), *Volkov A.* (D.Sc. in Economics, Russian Federation), *Meimanov B.* (D.Sc. in Economics, Republic of Kyrgyzstan), *Sibircev V.* (D.Sc. in Economics, Russian Federation), *Tregub I.* (D.Sc. in Economics, PhD in Engineering, Russian Federation), *Demchuk N.* (PhD in Economics, Ukraine), *Kovaljov M.* (PhD in Economics, Belarus), *Kurpajanidi K.* (PhD in Economics, Republic of Uzbekistan), *Skipko T.* (D.Sc. in Economics, Ukraine), *Fedos'kina L.* (PhD in Economics, Russian Federation), *Cuculjan S.* (PhD in Economics, Republic of Armenia).

EDITORIAL BOARD PUBLISHING HOUSE

Abdullaev K. (PhD in Economics, Azerbaijan), *Alieva V.* (PhD in Philosophy, Republic of Uzbekistan), *Akbulaev N.* (D.Sc. in Economics, Azerbaijan), *Alikulov S.* (D.Sc. in Engineering, Republic of Uzbekistan), *Anan'eva E.* (D.Sc. in Philosophy, Ukraine), *Asaturova A.* (PhD in Medicine, Russian Federation), *Askarhodzhaev N.* (PhD in Biological Sc., Republic of Uzbekistan), *Bajtasov R.* (PhD in Agricultural Sc., Belarus), *Bakiko I.* (PhD in Physical Education and Sport, Ukraine), *Bahor T.* (PhD in Philology, Russian Federation), *Baulina M.* (PhD in Pedagogic Sc., Russian Federation), *Blejh N.* (D.Sc. in Historical Sc., PhD in Pedagogic Sc., Russian Federation), *Bobrova N.A.* (Doctor of Laws, Russian Federation), *Bogomolov A.* (PhD in Engineering, Russian Federation), *Borodaj V.* (Doctor of Social Sciences, Russian Federation), *Volkov A.* (D.Sc. in Economics, Russian Federation), *Gavrilenkova I.* (PhD in Pedagogic Sc., Russian Federation), *Garagovich V.* (D.Sc. in Historical Sc., Ukraine), *Glushhenko A.* (D.Sc. in Physical and Mathematical Sciences, Russian Federation), *Grinchenko V.* (PhD in Engineering, Russian Federation), *Gubareva T.* (PhD in Laws, Russian Federation), *Gutnikova A.* (PhD in Philology, Ukraine), *Datij A.* (Doctor of Medicine, Russian Federation), *Demchuk N.* (PhD in Economics, Ukraine), *Divnenko O.* (PhD in Pedagogic Sc., Russian Federation), *Dmitrieva O.A.* (D.Sc. in Philology, Russian Federation), *Dolenko G.* (D.Sc. in Chemistry, Russian Federation), *Esenova K.* (D.Sc. in Philology, Kazakhstan), *Zhamuldinov V.* (PhD in Laws, Kazakhstan), *Zholdoshev S.* (Doctor of Medicine, Republic of Kyrgyzstan), *Zelenkov M.YU.* (D.Sc. in Political Sc., PhD in Military Sc., Russian Federation), *Ibadov R.* (D.Sc. in Physical and Mathematical Sciences, Republic of Uzbekistan), *Il'inskih N.* (D.Sc. Biological, Russian Federation), *Kajrakbaev A.* (PhD in Physical and Mathematical Sciences, Kazakhstan), *Kaftaeva M.* (D.Sc. in Engineering, Russian Federation), *Klinkov G.T.* (PhD in Pedagogic Sc., Bulgaria), *Koblanov Zh.* (PhD in Philology, Kazakhstan), *Kovaljov M.* (PhD in Economics, Belarus), *Kravcova T.* (PhD in Psychology, Kazakhstan), *Kuz'min S.* (D.Sc. in Geography, Russian Federation), *Kulikova E.* (D.Sc. in Philology, Russian Federation), *Kurmanbaeva M.* (D.Sc. Biological, Kazakhstan), *Kurpajanidi K.* (PhD in Economics, Republic of Uzbekistan), *Linkova-Daniels N.* (PhD in Pedagogic Sc., Australia), *Lukienko L.* (D.Sc. in Engineering, Russian Federation), *Makarov A.* (D.Sc. in Philology, Russian Federation), *Macarenko T.* (PhD in Pedagogic Sc., Russian Federation), *Meimanov B.* (D.Sc. in Economics, Republic of Kyrgyzstan), *Muradov Sh.* (D.Sc. in Engineering, Republic of Uzbekistan), *Musaev F.* (D.Sc. in Philosophy, Republic of Uzbekistan), *Nabiev A.* (D.Sc. in Geoinformatics, Azerbaijan), *Nazarov R.* (PhD in Philosophy, Republic of Uzbekistan), *Naumov V.* (D.Sc. in Engineering, Russian Federation), *Ovchinnikov Ju.* (PhD in Engineering, Russian Federation), *Petrov V.* (D.Arts, Russian Federation), *Radkevich M.* (D.Sc. in Engineering, Republic of Uzbekistan), *Rakhimbekov S.* (D.Sc. in Engineering, Kazakhstan), *Rozyhodzhaeva G.* (Doctor of Medicine, Republic of Uzbekistan), *Romanenkova Yu.* (D.Arts, Ukraine), *Rubcova M.* (Doctor of Social Sciences, Russian Federation), *Rumyantsev D.* (D.Sc. in Biological Sc., Russian Federation), *Samkov A.* (D.Sc. in Engineering, Russian Federation), *San'kov P.* (PhD in Engineering, Ukraine), *Selitrenikova T.* (D.Sc. in Pedagogic Sc., Russian Federation), *Sibircev V.* (D.Sc. in Economics, Russian Federation), *Skipko T.* (D.Sc. in Economics, Ukraine), *Sopov A.* (D.Sc. in Historical Sc., Russian Federation), *Strekalov V.* (D.Sc. in Physical and Mathematical Sciences, Russian Federation), *Sukalenko N.M.* (D.Sc. in Pedagogic Sc., Kazakhstan), *Subachev Ju.* (PhD in Engineering, Russian Federation), *Sulejmanov S.* (PhD in Medicine, Republic of Uzbekistan), *Tregub I.* (D.Sc. in Economics, PhD in Engineering, Russian Federation), *Uporov I.* (PhD in Laws, D.Sc. in Historical Sc., Russian Federation), *Fedos'kina L.* (PhD in Economics, Russian Federation), *Khiltukhina E.* (D.Sc. in Philosophy, Russian Federation), *Cuculjan S.* (PhD in Economics, Republic of Armenia), *Chiladze G.* (Doctor of Laws, Georgia), *Shamshina I.* (PhD in Pedagogic Sc., Russian Federation), *Sharipov M.* (PhD in Engineering, Republic of Uzbekistan), *Shevko D.* (PhD in Engineering, Russian Federation).

© «ECONOMICS»

© PUBLISHING HOUSE «PROBLEMS OF SCIENCE»

ISSN 2410-289X (Print)

ISSN 2541-7797 (Online)

Economics

№ 1 (51), 2022

Российский импакт-фактор: 0,21

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР: Вальцев С.В.

Издается с 2014 года

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Подписано в печать:
10.11.2022

Дата выхода в свет:
14.11.2022

Абдуллаев К.Н. (д-р филос. по экон., Азербайджанская Республика), *Абдулаев Н.Н.* (д-р экон. наук, Азербайджанская Республика), *Волков А.Ю.* (д-р экон. наук, Россия), *Мейманов Б.К.* (д-р экон. наук, Кыргызская Республика), *Сибирцев В.А.* (д-р экон. наук, Россия), *Трезуб И.В.* (д-р экон. наук, канд. техн. наук, Россия), *Демчук Н.И.* (канд. экон. наук, Украина), *Ковалёв М.Н.* (канд. экон. наук, Белоруссия), *Курпаяниди К.И.* (канд. экон. наук, Узбекистан), *Скрипко Т.А.* (д-р экон. наук, Украина), *Федоськина Л.А.* (канд. экон. наук, Россия), *Цицулян С.В.* (канд. экон. наук, Республика Армения).

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ:

Формат 70х100/16.

Бумага офсетная.

Гарнитура «Таймс».

Печать офсетная.

Усл. печ. л. 6,418

Тираж 1 000 экз.

Заказ №

Абдуллаев К.Н. (д-р филос. по экон., Азербайджанская Республика), *Алиева В.Р.* (канд. филос. наук, Узбекистан), *Абдулаев Н.Н.* (д-р экон. наук, Азербайджанская Республика), *Аликулов С.Р.* (д-р техн. наук, Узбекистан), *Ананьева Е.П.* (д-р филос. наук, Украина), *Асатурова А.В.* (канд. мед. наук, Россия), *Аскарходжаев Н.А.* (канд. биол. наук, Узбекистан), *Байтасов Р.Р.* (канд. с.-х. наук, Белоруссия), *Бакико И.В.* (канд. наук по физ. воспитанию и спорту, Украина), *Бахор Т.А.* (канд. филос. наук, Россия), *Баулина М.В.* (канд. пед. наук, Россия), *Блейх Н.О.* (д-р ист. наук, канд. пед. наук, Россия), *Боброва Н.А.* (д-р юрид. наук, Россия), *Богомолов А.В.* (канд. техн. наук, Россия), *Бородай В.А.* (д-р социол. наук, Россия), *Волков А.Ю.* (д-р экон. наук, Россия), *Гавриленкова И.В.* (канд. пед. наук, Россия), *Гарагонич В.В.* (д-р ист. наук, Украина), *Глуценко А.Г.* (д-р физ.-мат. наук, Россия), *Гринченко В.А.* (канд. техн. наук, Россия), *Губарева Т.И.* (канд. юрид. наук, Россия), *Гутникова А.В.* (канд. филол. наук, Украина), *Датий А.В.* (д-р мед. наук, Россия), *Демчук Н.И.* (канд. экон. наук, Украина), *Дивненко О.В.* (канд. пед. наук, Россия), *Дмитриева О.А.* (д-р филол. наук, Россия), *Доленко Г.Н.* (д-р хим. наук, Россия), *Есенова К.У.* (д-р филол. наук, Казахстан), *Жамулинов В.Н.* (канд. юрид. наук, Казахстан), *Жолдошев С.Т.* (д-р мед. наук, Кыргызская Республика), *Зеленков М.Ю.* (д-р полит. наук, канд. воен. наук, Россия), *Ибадов Р.М.* (д-р физ.-мат. наук, Узбекистан), *Ильинских Н.Н.* (д-р биол. наук, Россия), *Кайрабаев А.К.* (канд. физ.-мат. наук, Казахстан), *Кафтаева М.В.* (д-р техн. наук, Россия), *Киквидзе И.Д.* (д-р филол. наук, Грузия), *Клинов Г.Т.* (PhD in Pedagogic Sc., Болгария), *Кобланов Ж.Т.* (канд. филол. наук, Казахстан), *Ковалёв М.Н.* (канд. экон. наук, Белоруссия), *Кравцова Т.М.* (канд. психол. наук, Казахстан), *Кузьмин С.Б.* (д-р геогр. наук, Россия), *Куликова Э.Г.* (д-р филол. наук, Россия), *Курманбаева М.С.* (д-р биол. наук, Казахстан), *Курпаяниди К.И.* (канд. экон. наук, Узбекистан), *Линькова-Даниэльс Н.А.* (канд. пед. наук, Австралия), *Лукиченко Л.В.* (д-р техн. наук, Россия), *Макаров А. Н.* (д-р филол. наук, Россия), *Мацаренко Т.Н.* (канд. пед. наук, Россия), *Мейманов Б.К.* (д-р экон. наук, Кыргызская Республика), *Мурадов Ш.О.* (д-р техн. наук, Узбекистан), *Мусаев Ф.А.* (д-р филос. наук, Узбекистан), *Набиев А.А.* (д-р наук по геонформ., Азербайджанская Республика), *Назаров Р.Р.* (канд. филос. наук, Узбекистан), *Наумов В. А.* (д-р техн. наук, Россия), *Овчинников Ю.Д.* (канд. техн. наук, Россия), *Петров В.О.* (д-р искусствоведения, Россия), *Радкевич М.В.* (д-р техн. наук, Узбекистан), *Рахимбеков С.М.* (д-р техн. наук, Казахстан), *Розыходжаева Г.А.* (д-р мед. наук, Узбекистан), *Романенкова Ю.В.* (д-р искусствоведения, Украина), *Рубцова М.В.* (д-р социол. наук, Россия), *Румянцев Д.Е.* (д-р биол. наук, Россия), *Самков А. В.* (д-р техн. наук, Россия), *Саньков П.Н.* (канд. техн. наук, Украина), *Селитреникова Т.А.* (д-р пед. наук, Россия), *Сибирцев В.А.* (д-р экон. наук, Россия), *Скрипко Т.А.* (д-р экон. наук, Украина), *Сопов А.В.* (д-р ист. наук, Россия), *Стрекалов В.Н.* (д-р физ.-мат. наук, Россия), *Стукаленко Н.М.* (д-р пед. наук, Казахстан), *Субачев Ю.В.* (канд. техн. наук, Россия), *Сулейманов С.Ф.* (канд. мед. наук, Узбекистан), *Трезуб И.В.* (д-р экон. наук, канд. техн. наук, Россия), *Упоров И.В.* (канд. юрид. наук, д-р ист. наук, Россия), *Федоськина Л.А.* (канд. экон. наук, Россия), *Хилтухина Е.Г.* (д-р филос. наук, Россия), *Цицулян С.В.* (канд. экон. наук, Республика Армения), *Чиладзе Г.Б.* (д-р юрид. наук, Грузия), *Шамшина И.Г.* (канд. пед. наук, Россия), *Шарипов М.С.* (канд. техн. наук, Узбекистан), *Шевко Д.Г.* (канд. техн. наук, Россия).

ИЗДАТЕЛЬСТВО
«ПРОБЛЕМЫ
НАУКИ»

Территория
распространения:
зарубежные
страны, Российская
Федерация

Журнал
зарегистрирован
Федеральной
службой по надзору
в сфере связи,
информационных
технологий и
массовых
коммуникаций
(Роскомнадзор)
Свидетельство ПИ №
ФС 77 - 60216

Свободная цена

© ЖУРНАЛ «ECONOMICS»

© ИЗДАТЕЛЬСТВО «ПРОБЛЕМЫ НАУКИ»

Содержание

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ	5
<i>Sharifli I.E. (Republic of Azerbaijan) THE INFLUENCE OF INNOVATIVE COSTS IN MACHINERY CONSTRUCTION ON TAX PAYMENTS / Шарифли И.Э. (Азербайджанская Республика) ВЛИЯНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ЗАТРАТ В МАШИНОСТРОЕНИИ НА НАЛОГОВЫЕ ПЛАТЕЖИ.....</i>	5
<i>Davydova A.V., Sakharova A.D., Timofeev R.A. (Russian Federation) ESSENCE OF MANAGEMENT ECONOMY / Давыдова А.В., Сахарова А.Д., Тимофеев Р.А. (Российская Федерация) СУЩНОСТЬ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ.....</i>	10
ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ.....	15
<i>Novikova N.V., Strogonova E.V. (Russian Federation) THEORETICAL ASPECTS OF ECONOMIC SECURITY IN THE METALLURGICAL PRODUCTION SECTOR IN THE SVERDLOVSK REGION / Новикова Н.В., Строгонова Е.В. (Российская Федерация) ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СФЕРЫ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОГО ПРОИЗВОДСТВА В СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ.....</i>	15
<i>Tashmurzayeva G.T., Uzakbayeva A.S. (Republic of Kyrgyzstan) THE CURRENT STATE OF DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL SECTORS OF THE KYRGYZ REPUBLIC / Ташмурзаева Г.Т., Узакбаева А.С. (Кыргызская Республика) СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛЕЙ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ.....</i>	21
<i>Aminov F.B. (Republic of Uzbekistan) THE ROLE OF FINANCIAL RESOURCES IN THE INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE ECONOMY / Аминов Ф.Б. (Республика Узбекистан) РОЛЬ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ.....</i>	26
<i>Sadigova A.N. (Republic of Azerbaijan) CONCEPT, TYPES, FORMS AND LEGAL ESSENCE OF MIGRATION / Садыгова А.Н. (Азербайджанская Республика) ПОНЯТИЕ, ВИДЫ, ФОРМЫ И ПРАВОВАЯ СУЩНОСТЬ МИГРАЦИИ</i>	29
<i>Varichenko I.D. (Russian Federation) FEATURES OF THE PERSONNEL MANAGEMENT SYSTEM DURING CONSTANT CHANGES / Вариченко И.Д. (Российская Федерация) ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ВО ВРЕМЯ ПОСТОЯННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ.....</i>	35
<i>Dyachkova A.B., Bondarenko E.S. (Russian Federation) ADAPTATION IN 3D AND B2B / Дьячкова А.Б., Бондаренко Е.С. (Российская Федерация) АДАПТАЦИЯ В ТРЁХМЕРНОЙ СИСТЕМЕ КООРДИНАТ И B2B.....</i>	44
<i>Vasina V.A. (Russian Federation) DEVELOPMENT OF THE MANAGER'S BRAND AS A TOOL FOR ORGANIZATION PROMOTION / Васина В.А. (Российская Федерация) РАЗВИТИЕ БРЕНДА РУКОВОДИТЕЛЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ПРОДВИЖЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ</i>	49

<i>Suprunenko A.S.</i> (Russian Federation) ANALYSIS OF THE IMPACT OF KEY PERSONNEL TURNOVER ON THE REVENUE OF A RETAILER USING KPIS / <i>Супруненко А.С.</i> (Российская Федерация) АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ТЕКУЧЕСТИ ОСНОВНОГО ПЕРСОНАЛА НА ВЫРУЧКУ ПРЕДПРИЯТИЯ-РЕТЕЙЛЕРА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ КРІ.....	52
БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, СТАТИСТИКА	55
<i>Komarova M.A., Ushakov D.S.</i> (Russian Federation) RESULTS OF FINANCIAL ACTIVITY OF RUSSIAN RAILWAYS IN 2019 – 2021 / <i>Комарова М.А., Ушаков Д.С.</i> (Российская Федерация) РЕЗУЛЬТАТЫ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЖД В 2019 - 2021 ГОДАХ	55
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА	59
<i>Deryaev A.R.</i> (Turkmenistan) OPTIONS FOR CALCULATING THE ECONOMIC ASSESSMENT OF HORIZONTAL DRILLING / <i>Деряев А.Р.</i> (Туркменистан) ВАРИАНТЫ РАСЧЕТА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОЦЕНКИ ГОРИЗОНТАЛЬНОГО БУРЕНИЯ	59
<i>Ismailova E.M.</i> (Republic of Azerbaijan) ASSESSMENT OF THE DEPENDENCE OF COUNTRIES ON THE EUROPEAN UNION ON THE CASPIAN REGION IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION / <i>Исмаилова Э.М.</i> (Азербайджанская Республика) ОЦЕНКА ЗАВИСИМОСТИ СТРАН ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА ОТ КАСПИЙСКОГО РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ	65
<i>Khodzhayev A.R.</i> (Republic of Uzbekistan) AN ENGINE IN THE NEW AGE OF DEVELOPMENT OF THE DIGITAL ECONOMY / <i>Ходжаев А.Р.</i> (Республика Узбекистан) ДВИГАТЕЛЬ НОВОЙ ЭПОХИ РАЗВИТИЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ	70
<i>Daniel O.A.</i> (Russian Federation) STRATEGIES FOR THE DEVELOPMENT OF SUPPLY FUNCTIONS: EXPERIENCE OF LEADING DOMESTIC AND FOREIGN COMPANIES / <i>Даниэль О.А.</i> (Российская Федерация) СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ФУНКЦИЙ СНАБЖЕНИЯ: ОПЫТ ВЕДУЩИХ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ И ЗАРУБЕЖНЫХ КОМПАНИЙ.....	74
<i>Daniel O.A.</i> (Russian Federation) PURCHASING IN NEW ECONOMIC CONDITIONS / <i>Даниэль О.А.</i> (Российская Федерация) ЗАКУПКИ В НОВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ	76

THE INFLUENCE OF INNOVATIVE COSTS IN MACHINERY CONSTRUCTION ON TAX PAYMENTS

Sharifli I.E. (Republic of Azerbaijan)

Email: Sharifli251@scientifictext.ru

*Sharifli Ismail Elman oglu – doctoral Student,
UNIVERSITY ODLAR YURDU,
BAKU, REPUBLIC OF AZERBAIJAN*

Abstract: *the article explains the role of innovative development of oil engineering enterprises in the economy. Here, based on the statistical data of Azneftmash OJSC for 2010 - 2020, income and expenses were analyzed, and the level of profitability of the work and services of the enterprise was also studied. The article in the EvIEWS-12 software package assessed the impact of export costs and total income on the amount of taxes payable by Azneftmash OJSC and determined the predictive validity of the model.*

Keywords: *income, cost, profit, level of profitability, correlation, regression, model, innovative costs.*

ВЛИЯНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ЗАТРАТ В МАШИНОСТРОЕНИИ НА НАЛОГОВЫЕ ПЛАТЕЖИ

Шарифли И.Э. (Азербайджанская Республика)

*Шарифли Исмаил Эльман оглу – докторант,
Университет Одлар Юрду,
г. Баку, Азербайджанская Республика*

Аннотация: *в статье разъяснена роль инновационного развития предприятий нефтяного машиностроения в экономике. Здесь на основе статистических данных ОАО «Азнефтьмаш» за 2010 - 2020 годы были проанализированы доходы и расходы, а также исследован уровень рентабельности работ и услуг предприятия. В статье в программном пакете EvIEWS-12 оценивалось влияние экспорта расходов и общего дохода на сумму налогов, подлежащих к уплате ОАО «Азнефтьмаш», и определялась прогностическая валидность модели.*

Ключевые слова: *доход, себестоимость, прибыль, уровень рентабельности, корреляция, регрессия, модель, инновационные затраты.*

UDC 330.4

DOI: 10.24411/2410-289X-2022-10101

Introduction. The economic returns from the introduction of information technology (IT) play a leading role in shaping the competitiveness and maximizing the company's profits [2]. However, in Azerbaijan, the share of industrial companies that develop and implement new technologies does not exceed 8%, which indicates an insignificant contribution of new innovative products to the world fund [4]. It should be noted that one of the traditional areas of the country's oil refining is oil engineering. From a conventional metalworking industry, it has evolved into a highly mechanized and multifaceted manufacturing industry. Currently, oil engineering plants continue to operate under the control of Azneftekhimiyamash OJSC as subsidiaries [3]. These machine-building plants, which have lost traditional suppliers of raw materials and finished products over the years of independence, operate with low energy consumption, and the volume of production is reduced from year to year. About 80% of the products produced by oil refineries are sold on the domestic market [5].

Main part. The process of reproduction in the national economy occurs due to the innovative process of construction and installation activities [1]. Studies show that local engineering enterprises operating in the Republic of Azerbaijan do not provide the required level in the current situation. A significant part of the export of fuel and raw materials is spent on the import of machinery and equipment manufactured on the basis of innovative technologies in order to normalize the reproduction of the country's competitive economy. At present, in the production of oil engineering products in the Republic of Azerbaijan, engineering products manufactured by enterprises that are part of Azneftkimyamash OJSC actively participate in the reproduction process in our republic, are directed to the economy, to the equipment necessary for enterprises to create an active part of fixed capital oil engineering, created the conditions for reducing import dependence. It should be noted that the research and design institutes that are part of Azneftkimyamash OJSC play an important role in the introduction of innovative technologies at engineering enterprises, as well as in the organization of innovative production of Azneftkimyamash OJSC. The diagram below shows the dynamics of income and expenses from works and services of Azneftkimyamash OJSC for 2010-2020 [1, 5].

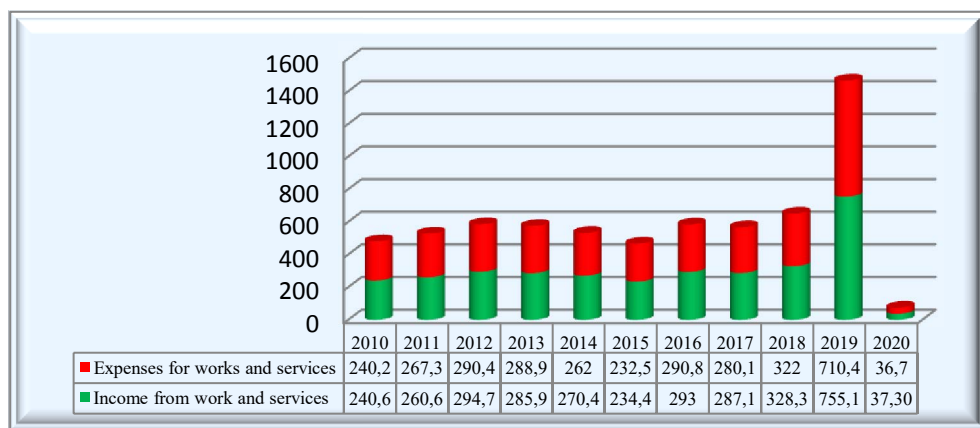


Fig. 1. OJSC "Azneftkimyamash" dynamics of income and expenses from work and services for 2010 - 2020., in thousands of AZN

Source: Compiled by the author on the basis of (1) data.

As can be seen from the diagram, the income of Azneftkimyamash OJSC in 2010-2012. increased, and in 2013-2015. developed at a declining pace. In 2018-2019, income increased and amounted to 755.1 thousand manats in 2019, which is higher than in all previous years. In 2020, the total income decreased to AZN 37.3 thousand due to the impact of the global COVID-19 pandemic. this means a decrease of 95.1% or AZN 717.8 thousand compared to the previous year. In line with the dynamics of total revenues, there was also an increase in expenses. Due to weak innovation activities, the growth of costs also had a negative impact on the economic activity of Azneftkimyamash OJSC, as a result, in 2013, the cost of 1 manat of marketable products amounted to 1.01 kopecks. This means that economic activity results in a loss of AZN 3,000. The increase in costs led to a decrease in the level of profitability of business and services. This can be seen more clearly in the graph below.

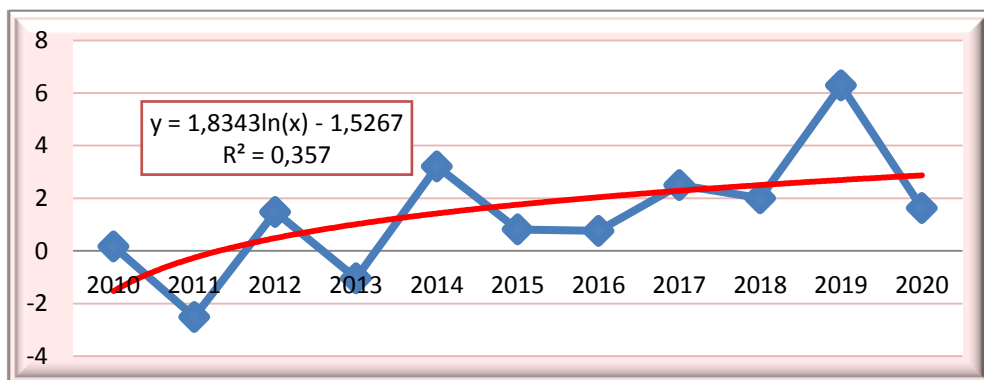


Fig. 2. The level of profitability of works and services of Azneftkimyamash OJSC 2010-2020, in %

Source: Compiled by the author on the basis of (1) data.

As can be seen from graph 2, which shows the level of profitability of works and services of Azneftkimyamash OJSC in 2010-2020, profitability in 2011 was -2.51%, and in 2013 - 1.04%. In subsequent years, this figure varied between 0.17-6.29%, which is a very low figure. The low level of profitability also had a negative impact on the company's tax revenues. Expenses directed to the implementation of research works on the construction of OJSC "Azneftkimyamash" for 2010-2020. The total amount of income and taxes paid is presented in the table below [1, 5].

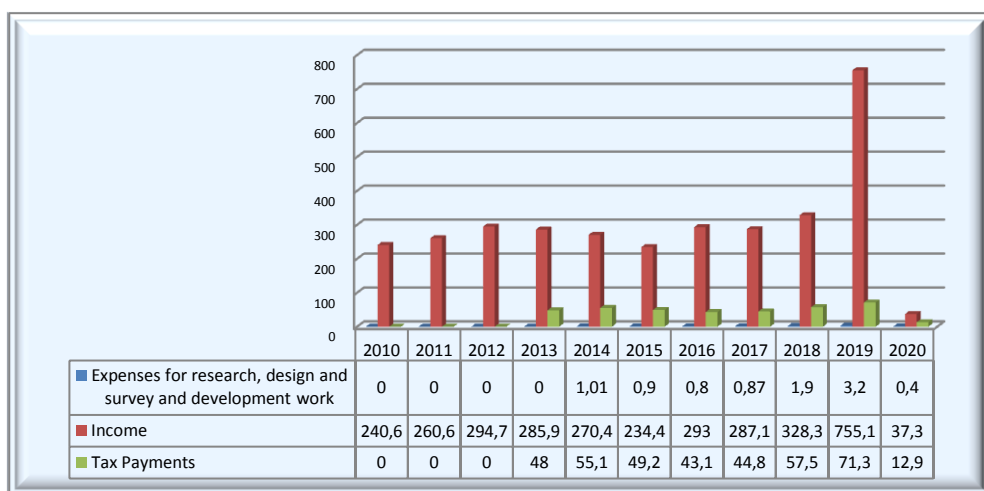


Fig. 3. The total amount of innovative costs, income and paid taxes of OJSC "Azneftkimyamash" for 2010 - 2020, thousand. manats

Source: Compiled by the author on the basis of (1) data.

Using the data of the table, if we conduct a regression analysis of the relationship between the expenses aimed at scientific research work on the construction of OAO "Azneftkimyamash" for 2010-2020, the total income and the amount of tax paid, we will get the result shown in the table below.

Table 1. The result of the EViews software package

Dependent Variable: Y				
Method: Least Squares				
Date: 08/29/22 Time: 11:05				
Sample: 2010 2020				
Included observations: 11				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
X2	0.020382	0.055420	0.367777	0.0226
X1	23.34353	9.522579	2.451387	0.0399
C	21.54051	12.78805	1.684425	0.1306
R-squared	0.604061	Mean dependent var		34.71818
Adjusted R-squared	0.505076	S.D. dependent var		26.31117
S.E. of regression	18.51013	Akaike info criterion		8.901514
Sum squared resid	2740.998	Schwarz criterion		9.010031
Log likelihood	45.95833	Hannan-Quinn criter.		8.833109
F-statistic	6.102562	Durbin-Watson stat		1.030039
Prob(F-statistic)	0.024576			

Source: EMiews-12 application was developed by the author based on the software package.

Based on the results obtained from the EViews application software package, the regression equation will be as follows:

$$Y = 0.0203823303202 \cdot X_2 + 23.3435264006 \cdot X_1 + 21.540513907 \quad (1)$$

As can be seen from the regression equation obtained from the software complex Eviews-12, the coefficients of the free term and dependent variables, reflecting causal factors and factor-effect, are greater than their standard errors. This characterizes the statistical significance of the obtained result [3, p. 310]. However, to ensure the adequacy of this result, it is necessary to check the statistical significance of the given coefficients.

As you can see from the table. 1, there is an average correlation (0.5-0.7) between variables Y and X (X1 and X2) according to Chadok's scale ($R = \sqrt{0.604061} = 0.7772$) [3]. According to the results of the application program package Eviews-12, the coefficient of determination $R^2 = 0.6041$ means that 60.4% of the variance of the corresponding regression equation is explained by the efficiency indicator, and 29.6% by the influence of other factors [3].

Since it is important to check the adequacy of the established model, this adequacy can be defined as one of the traditional methods using the Fisher criterion. $F_{\text{table}}(a; m; n - m - 1) = F(0.05; 2; 8) = 4.46$ since Fisher's F-test $> F_{\text{table}}$ will be ($6.1 > 4.46$), which means the statistical significance of the constructed model (1). If we check the adequacy of the model according to Darbon-Watson statistics ($DW = 1.03$) with a confidence interval of 95%, then we get the following result [3, p. 337].

$$d_l = 0,658, \quad d_u = 1,604$$

$$d_l = 0,658 \leq DW = 1,03 < d_u = 1,604.$$

As you can see, the conclusion about the autocorrelation of residuals in the model is not specified.

After carrying out residual diagnostics and checking histograms by Q-statistics in the Eviews-12 application software package, we obtain the following results on the hypothesis of the statistical significance of the model.

Date: 08/29/22 Time: 11:57						
Sample: 2010 2020						
Included observations: 11						
Autocorrelation	Partial Correlation		AC	PAC	Q-Stat	Prob
. ***.	. ***.	1	0.380	0.380	2.0694	0.150
. . .	. *. .	2	0.011	-0.156	2.0714	0.355
. **. .	. **. .	3	-0.292	-0.284	3.5916	0.309
. **. .	. . .	4	-0.213	0.014	4.5209	0.340
. **. .	. **. .	5	-0.317	-0.317	6.9233	0.226
. **. .	. **. .	6	-0.306	-0.250	9.6019	0.142
. *. .	. *. .	7	-0.192	-0.110	10.920	0.142
. *. .	. *. .	8	0.164	0.102	12.209	0.142
. *. .	. *. .	9	0.160	-0.204	14.038	0.121
. *. .	. *. .	10	0.105	-0.131	15.599	0.112

Fig. 4. Q-statistical autocorrelation test on expenses, total income and amounts of taxes paid, aimed at the implementation of research work on the construction of facilities of Azneftkimyash JSC for 2010 - 2020

Source: EViews-12 application was developed by the author based on the software package.

If we determine the forecast dynamics of taxes payable to Azneftmash based on the EViews-12 software package, then we will get the following result [3]

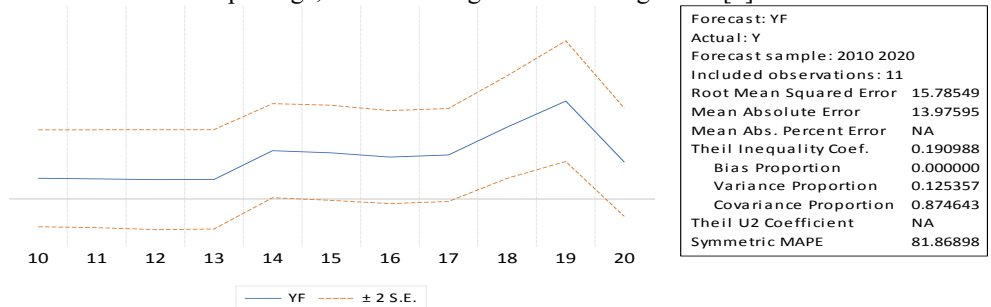


Fig. 5. Forecast dynamics of taxes payable to Azneftkimyash based on the EViews-12 software package

Source: EViews-12 application was developed by the author based on the software package JSC.

As can be seen from the graph, if the funds allocated for spending on innovations at Azneftmash JSC do not increase in the future, then the amounts of taxes payable to the budget will develop with decreasing dynamics [3, 137].

$$E_{\text{innovation costs}} = \frac{\alpha \times \bar{x}}{\bar{y}} = \frac{0,8254545 \times 23,34}{34,71818182} = 0,5549285$$

$$E_{\text{Income}} = \frac{\alpha \times \bar{x}}{\bar{y}} = \frac{298,854545 \times 0,0204}{34,71818182} = 0,17560346$$

The result. As a result of the study, it was found that there is a high correlation, expressed by the regression equation $Y = 23.343 \cdot X_1 + 0.0204 \cdot X_2 + 21.540$, between the costs of R&D at Azneftmash JSC, the total income and the amount of tax paid. With an increase of 1% in the costs of research and development, the total amount of taxes calculated and payable to the state budget of Azneftmash JSC increases by 0.55%, and income from works and services increases by 0.176%. This suggests that, as in all

industries, the growth of innovation-oriented costs in oil engineering plays an important role in regulating economic growth, influencing the optimal production management.

References / Список литературы

1. Statistical data of Azneftmash OJSC.
2. *Huseynova A.D.* Science and innovation activity: measurement and evaluation. Baku: TUNA, 2020. 374 p.
3. *Yadigarov T.A.* Operations Research and Econometric Problem Solving in MS Excel and Eviews Software Packages: Theory and Practice (Monograph). Baku, 2019. 352 pages.
4. The mechanism of interaction of subjects of innovative activity based on the creation of an informational interactive system / Pod ed. prof. M.A. Borovskoy. Taganrog: TTU UFU, 2009. 203 c.
5. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.stat.gov.az/> (дата обращения: 06.09.2022).

ESSENCE OF MANAGEMENT ECONOMY

Davydova A.V.¹, Sakharova A.D.², Timofeev R.A.³ (Russian Federation)

Email: Davydova251@scientifictext.ru

¹*Davydova Anastasia Vitalievna – Student;*

²*Sakharova Arina Dmitrievna – Student;*

³*Timofeev Roman Andreevich – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,*

DEPARTMENT OF MANAGEMENT,

*FEDERAL STATE BUDGETARY EDUCATIONAL INSTITUTION OF HIGHER PROFESSIONAL
EDUCATION*

*KAZAN STATE POWER ENGINEERING UNIVERSITY,
KAZAN*

Abstract: the aim of the work was to identify the essence of management economics in an organization. For this, the definition of this concept was analyzed, the methods used in the implementation of managerial economics and the managerial skills that must be possessed are given. The result of the work is the definition of the place and functions of the management economy in the organization.

Keywords: organization, risk, resource, demand, state.

СУЩНОСТЬ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ

**Давыдова А.В.¹, Сахарова А.Д.²,
Тимофеев Р.А.³ (Российская Федерация)**

¹*Давыдова Анастасия Витальевна – студент;*

²*Сахарова Арина Дмитриевна – студент;*

³*Тимофеев Роман Андреевич – кандидат экономических наук, доцент,
кафедра менеджмента,*

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего
профессионального образования*

*Казанский государственный энергетический университет,
г. Казань*

Аннотация: целью работы было выявление сущности управленческой экономики в организации. Для этого было разобрано определение этого понятия, приведены методы, используемые при реализации управленческой экономики и навыки

менеджера, которыми необходимо обладать. Результатом работы является определение места и функций управленческой экономики в организации.

Ключевые слова: *организация, риск, ресурс, спрос, государство.*

Современная рыночная ситуация меняется быстрыми темпами, из чего можно сделать вывод, что для удержания своей позиции на рынке компания должна своевременно принимать правильные управленческие решения. Сегодня на рынке выигрывают те, кто при принятии таких решений опирается на влияние экономических законов, может предугадать последствия своих действий.

Факт того, что ресурсы ограничены, повышает важность принятия верного решения до максимума. В экономической науке присутствует специальный раздел, занимающийся вопросами принятия решений наилучшего распределения ограниченных ресурсов. Направление, которое обеспечивает основы для принятия решений с целью максимизации прибыли и повышения результативности деятельности носит название «Управленческая экономика».

Управленческая экономика неразрывно связана с такими экономическими дисциплинами, как: микроэкономика; макроэкономика; эконометрика; экономический анализ; инвестиционный менеджмент; финансы; экономика предприятия [1].

Управленческая экономика – способ применения теоретических положений экономической теории и результатов экономического анализа для принятия управленческих решений, включающих в себя рациональное использование ресурсов фирмы (предприятия, организации), с целью максимизации прибыли.

Организация может существовать в одной из трёх разновидностей экономики: традиционная, командная, рыночная. Однако на сегодняшний день сложно сказать, что в том или ином государстве присутствует хоть одна из них в чистом виде. В большинстве стран на данный момент имеет место смешанная экономика, которая объединяет в себе составляющие всех трёх видов. Она предполагает присутствие определённой регуляции со стороны государства и наличие у производителей экономической свободы.

Государство, осуществляя антимонопольную, социальную, фискальную и другие виды политики, способствует экономическому росту страны и удовлетворению потребностей.

Основным хозяйствующим субъектом смешанной экономики считается фирма (предприятие, организация), которая самостоятельно принимает решения и осуществляет свои хозяйственные планы с целью получения прибыли.

Предметом управленческой экономики является деятельность руководства фирмы (предприятия, организации) по максимизации экономической эффективности организационного механизма на основе практического применения положений экономической теории и экономического анализа [2].

Одной из ведущих ролей в процессе управления производством играет система методов, ввиду которой осуществляется целенаправленное воздействие на среду внутри организации и учитываются воздействия внешней среды фирмы, например, государственное влияние, глобализация рынков и производства.

К методам управленческой экономики относятся: эмпирический, экономико-статистический, причинно-следственный (каузальный), моделирование (метод научной абстракции), метод функционального анализа, функциональный метод, экономико-математические методы, методы позитивного и нормативного анализа.

Эмпирический метод предполагает сбор информации посредством наблюдения за событиями, происходящими сами по себе, вне экспериментальной деятельности.

Экономико-статистический метод включает в себя обработку количественных данных о явлениях и процессах. Часто используются данные международной организации, платными источниками от фирм, изучающих рынок. Главная цель – повышение эффективности работы организации.

Каузальный или причинно-следственный метод занимается выявлением причинно-следственных связей между явлениями, их анализом с позиции качества, помогает выстроить логическую цепочку экономических категорий. Дает возможность предусмотреть и растолковать экономические события даже при условии, что они связаны между собой не прямо, а через длинную цепь последствий.

Метод научной абстракции или моделирования, заключается в выделении наиболее значимых деталей. Метод позволяет разделять объект исследования и понять основные взаимосвязи.

Функциональный анализ изучает зависимость между экономическими показателями, объясняемую математическими формулами или графиками, используя для этого зависимость функция-аргумент для анализа и заключений.

Измерение количественных параметров взаимодействия явлений и разработка альтернативных вариантов достижения цели реализуемо с помощью функционального метода.

Описание экономических явлений на формализованном языке с использованием математических символов используется в экономико-математических методах. В них используются регрессионный анализ, математическое моделирование, линейное и нелинейное программирование, системный анализ. Метод выступает инструментом прогноза, планирования, управления и совершенствования различных сторон экономической деятельности предприятия [3].

Существует два метода, один из которых анализирует фактическое состояние экономики, а второй, в свою очередь, определяет фактические условия и экономические аспекты.

Менеджеры в процессе своей работы имеют дело с таким рядом вопросов как:

1. Определение экономических условий на определенном рынке в условиях конкурентной борьбы, в частности: рыночной структуре, условиях спроса и предложения, технологии государственного регулирования, международных аспектах, будущих условиях, макроэкономических факторах.

2. Имеет ли смысл фирме реализовывать свою деятельность в этом направлении?

3. Если имеет смысл, при каком уровне цен получится максимизировать экономическую прибыль и как снизить убытки в краткосрочном периоде?

4. Каким образом использовать ресурсы фирмы для сохранения конкурентного преимущества?

5. Какие существуют риски?

Из этого существует система, в которой взаимодействуют субъект и объект для достижения определенных результатов, состоящая из таких элементов как:

1) субъект менеджмента, осуществляющий управленческое влияние в пределах организации для реализации целей и задач.

2) объект менеджмента или все то, на что направлено влияние субъекта в организации для реализации целей и задач.

Одним из главных интересов управленческой экономики выступает способ взаимодействия фирмы с обществом. Роль фирмы состоит в распределении ограниченных ресурсов труда и капитала, и управлении процессом их обработки для того, чтобы представить на рынке полезные товары и услуги. Для своего процветания фирма должна иметь эффективную стратегию, обеспечивающую рациональное планирование. Частные фирмы, работающие в условиях конкуренции на рынке, должны эффективно распределять свои ресурсы [4].

Благодаря использованию инструментов управленческой экономики значительно повышается качество управленческих решений.

Управленческая экономика неразрывно связана с другими экономическими дисциплинами: микроэкономикой, макроэкономикой, экономикой предприятия, бухгалтерским учетом, маркетингом, финансами, эконометрикой, экономическим анализом. Их инструментарий используется для обоснования управленческих

решений.

В управленческой экономике есть как общенаучные, так и индивидуальные, применяемые только в данной науке, методы. К общенаучным методам относят индукцию и дедукцию, анализ и синтез, эмпирический и причинно-следственный методы.

Менеджер должен уметь:

- управлять организациями, подразделениями, группами (командами) сотрудников, проектами и сетями; разрабатывать корпоративную стратегию;
- экономически правильно формулировать постановку задач и конкретно формализовать в виде соответствующей экономико-управленческой модели на основе положений экономического анализа и показателей;
- уметь собирать необходимые статистические данные, обрабатывать их, анализировать и предоставлять в требуемой для информационного обзора и/или аналитического отчета форме;
- применять методы управленческого и финансового анализа для оценки деловых ситуаций на уровне предприятия, учитывать их связь с критериями рыночного хозяйствования на макроуровне;
- анализировать финансовую отчетность;
- осуществлять внешнюю диагностику деятельности предприятия с точки зрения его конкурентоспособности;

Обладать такими навыками как:

- разработка программы организационного развития и изменений и обеспечение их реализацию;
- использование методов экономического анализа поведения экономических агентов и рынков в глобальной среде;
- оценка производственного потенциала предприятия, факторов роста производства и реализации на товарных рынках;
- анализ конкурентной среды объекта управления;
- оценка эффективности управленческих решений.

Управленческая экономика определяет поведение фирмы на конкурентных рынках в краткосрочном и долгосрочном периодах, а также на монополистических, олигополистических рынках и на рынке монополистической конкуренции.

Именно управленческая экономика занимается вопросами эффективности и окупаемости инвестиций, оценкой инвестиционных рисков, управлением рентабельности деятельности, эффективностью использования капитала организации, управлением финансовой устойчивостью и платежеспособностью, процессами инновационного развития, безопасностью экономической деятельности и конкурентоспособностью ее субъектов. Она связана с микроэкономикой и изучает такие элементы микроэкономической теории как теории фирм, потребительского поведения, производства и затрат, структуру рынка, теории конкуренции и цены.

Методы и инструментарий анализа, используемые в управленческой экономике, предоставляет теория принятия решений. К ним относят:

- численный метод и алгебраический анализ;
- оптимизация;
- статистическая оценка и прогнозирование;
- анализ рисков и неопределенности;
- дисконтирование и метод временной оценки стоимости денег.

Они используются в определенной ситуации и могут быть срочно задействованы для понимания актуальности, а не оговариваться отдельно от существующей проблемы. Однако управленческая экономика больше фокусирует своё внимание на аспектах поведения потребителей, чем сотрудников [5].

Таким образом, можно сделать вывод, что управленческая экономика отвечает за

такие аспекты жизни организации, как управленческие решения по распределению ресурсов, экономическое содержание фирмы и оптимальное принятие решений, альтернативные модели поведения фирмы, экономические цели фирмы, оптимальные решения для достижения экономических целей, влияние концепций спроса и предложения на управленческие решения о цене и распределении ресурсов, использование спроса и предложения в прогнозировании. Так же эта сфера экономики затрагивает вопросы эластичности спроса и её влияние на факторы производства оценка и прогнозирования спроса, значение издержек в управленческих решениях, функция издержек в краткосрочном и долгосрочном периоде и влияние конкуренции на принятие решений менеджерами. Управленческая экономика формирует глубокие знания закономерностей развития современной экономики и общих принципов поведения фирм в условиях рынка, умения оценивать и прогнозировать макроэкономическую динамику для разработки адекватной стратегии развития фирмы [6].

Список литературы / References

1. *Рыбина З.В.* Управленческая экономика: учебное пособие / З.В. Рыбина. 2-е изд. Москва; Директ-Медиа, 2018. 443 с.
2. *Асадуллин Р.Г.* Основы управленческой экономики предприятия (фирмы): учебное пособие / Асадуллин Р. Г. Москва Инфра-М, 2016. 423 с.
3. Понятие управленческая экономика. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://scicenter.online/osnovy-ekonomiki-scicenter/ponyatie-upravlencheskaya-ekonomika-140525.html/> (дата обращения: 25.09.2021).
4. Управленческая экономика (бакалавриат): учебное пособие / М: НИУ ВШЭ Кафедра бухгалтерского учета, анализа и аудита (Нижний Новгород). М.: 2019/2020.
5. *Теслюк Л.М.* Управленческая экономика (магистратура): учебное пособие / Л.М. Теслюк. М: Кафедра экономики природопользования. М., 2015.
6. Управленческая экономика как основа формирования поведения менеджера в конкурентной среде. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://studref.com/654154/ekonomika/upravlencheskaya_ekonomika_osnova_formirovaniya_povedeniya_menedzhera_konkurentnoy_srede/ (дата обращения: 18.09.2021).

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

THEORETICAL ASPECTS OF ECONOMIC SECURITY IN THE METALLURGICAL PRODUCTION SECTOR IN THE SVERDLOVSK REGION

Novikova N.V.¹, Strogonova E.V.² (Russian Federation)

Email: Novikova251@scientifictext.ru

¹Novikova Natalia Valerievna – PhD in Economics, professor

²Strogonova Elena Vladislavovna – Senior Lecturer,

DEPARTMENT OF REGIONAL, MUNICIPAL ECONOMICS AND MANAGEMENT,

URAL STATE UNIVERSITY OF ECONOMICS,

EKATERINBURG

Abstract: the relevance of the chosen research topic is due to a number of circumstances: the importance of metallurgy as a type of economic activity for ensuring the national security of the Russian Federation; the existence of problems in this type of economic activity; the need to improve Russian metallurgy in connection with the current economic and political situation in Russia and the world.

Keywords: economic security, metallurgy, National security, enterprises.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СФЕРЫ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОГО ПРОИЗВОДСТВА В СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Новикова Н.В.¹, Строгонова Е.В.² (Российская Федерация)

¹Новикова Наталья Валерьевна – доктор экономических наук, профессор;

²Строгонова Елена Владиславовна – старший преподаватель,
кафедра региональной, муниципальной экономики и управления,
Уральский государственный экономический университет,

г. Екатеринбург

Аннотация: актуальность выбранной темы исследования обусловлена рядом обстоятельств: значимостью металлургии как вида экономической деятельности для обеспечения национальной безопасности РФ; существованием проблем в данном виде экономической деятельности; необходимостью совершенствования российской металлургии в связи с современной экономической и политической ситуацией в России и мире.

Ключевые слова: экономическая безопасность, металлургия, национальная безопасность; предприятия.

В современных условиях экономики страны значимое место занимает определение экономической безопасности хозяйствующего субъекта сферы металлургического производства. Соответственно в рамках анализа обратимся к рассмотрению понятия экономической безопасности.

Один из первых понятие «экономическая безопасность» в отечественной науке в 1994 году охарактеризовал Л. И. Абалкин. Академик использовал следующее определение: «экономическая безопасность – это совокупность факторов и условий, обеспечивающих независимость национальной экономики, ее стабильность, устойчивость и способность к постоянному обновлению и самосовершенствованию»

[1]. Такой подход к концепции экономической безопасности получил широкое распространение среди исследователей и в дальнейшем.

Большой экономический словарь характеризует экономическую безопасность как «состояние материальных и интеллектуальных ресурсов предприятия, экономических и юридических отношений, организационных связей, при котором гарантируется стабильность его функционирования, прогрессивное научно-техническое и социальное развитие, финансово-коммерческий успех».

Можно также использовать определение Н.В. Балахиной: «Экономическая безопасность предприятия – это такое состояние хозяйствующего субъекта, при котором он при наиболее эффективном использовании корпоративных ресурсов обеспечивает достижение целей бизнеса в условиях конкуренции и хозяйственного риска, а именно добивается предотвращения, ослабления или защиты от существующих опасностей и угроз или других непредвиденных обстоятельств» [2].

С другой стороны, можно обратиться к определению, которое трактуется такими учеными как А.С. Поляченко и Л.А. Михеева: «Безопасность предприятия – это такое состояние его информационных, материальных, интеллектуальных ресурсов, а также правовых экономических и производственных отношений, которое выражает способность предприятия к стабильному функционированию» [9].

Так же к трактовке определения обращались Е.Б. Дворякина, Я.П. Силин, Н.В. Новикова: «Экономической безопасностью предприятия - состояние наиболее эффективного использования ресурсов для предотвращения угроз и обеспечения стабильного функционирования» [3].

По нашему мнению, целью организации процесса экономической безопасности металлургического предприятия является обеспечение ему качественного и эффективного функционирования в ближайшее время, а также создание потенциала развития предприятия на будущее.

Из общего определения экономической безопасности металлургического предприятия вычленяются функциональные цели:

- увеличение финансовой эффективности и устойчивости предприятия;
- высокая конкурентоспособность технического потенциала производства и независимость технологическая;
- высокая эффективность организационной структуры и общего управления предприятием;
- хороший квалификационный уровень и интеллектуальный потенциал кадров, эффективность деятельности НИОКР предприятия;
- минимизация вредоносного влияния производственной деятельности металлургического предприятия на экологию;
- высокий уровень правовой защищенности его деятельности во всех аспектах и направлениях.

Важной чертой, которую необходимо учитывать при раскрытии понятия «экономическая безопасность металлургического предприятия» это отраслевая принадлежность предприятия.

Отраслевая принадлежность характеризуется исходя из сферы, в которой работает организация, для чего в РФ введены коды, определяющие вид экономической деятельности различных организаций.

Отраслевая специализация активно проявляется на уровне текущей деятельности, то есть самого процесса производства и сбыта продукции. Это значит, что в основе деятельности предприятий металлургии лежит производство одних товарно-материальных ценностей из других товарно-материальных ценностей.

Основной характеристикой предприятия металлургической отрасли является то, что «в процессе производственной деятельности происходит преобразование сырья в различного рода товарно-материальные ценности: слитки, плиты, листы, ленты,

полосы, аноды, профили, прутки, проволока, шины, которые в дальнейшем используются в автомобилестроении, машиностроении, электротехнической, электронной промышленности, черной металлургии, энергетике и других отраслях»[8].

Исходя из выше изложенного – под экономической безопасностью хозяйствующего субъекта сферы металлургического производства предлагается понимать систему, обеспечивающую наиболее эффективное использование ресурсов в процессе производства меди, с целью поддержания конкурентных преимуществ, а также для предотвращения возможных угроз и создания условий стабильного развития с учетом специфики деятельности предприятий металлургического производства [3].

Кроме основных и очевидных проблем металлургического комплекса – высокого износа основных фондов для производства в отрасли можно выделить и другие специфические для этой сферы особенности, которые необходимо учитывать, анализируя степень риска любых отраслевых опасных производственных объектов. К таким рискам относятся:

- использование на экспертизе промышленной безопасности опасных химических токсичных веществ, причем в большом количестве;

- высокие температуры, используемые в технологическом процессе, негативно влияющие на здоровье сотрудников;

- технически сложное, зачастую громоздкое оборудование, представляющее значительную опасность при эксплуатации; близость предприятий металлургической промышленности к жилым зонам, а также рекам и водоемам (загрязнение окружающей среды) [11].

Основными функциями системы экономической безопасности металлургического предприятия являются:

1) диагностика:

- выявление угроз безопасности и их причин, анализ и прогнозирование агрессивности среды (угроз оснащённости);

- мониторинг, оценка и прогнозирование угроз и их негативных последствий (ущерба), фиксация опасных и потенциально опасных деяний и событий;

- мониторинг и оценка имеющейся системы естественной или искусственной защиты (тестирование системы социоэкономической безопасности);

- мониторинг и оценка уровня безопасности;

2) проектирование:

- разработка (совершенствование, корректировка) концепции (целей и задач, принципов, приоритетных объектов защиты), политики и планов кадрового, организационного, документального, технического, финансового и другого обеспечения экономики-защиты, конкретных проектов по повышению уровня безопасности;

3) защита – предупреждение мер экономикозащиты.

Любое предприятие металлургии включает в ряд отраслевых черт, такие как:

- высокий уровень монополизации производства;

- высокая степень концентрации производства;

- высокая степень комбинирования производства;

- высокий уровень износа основных фондов;

- высокая энергоемкость, трудоемкость и материалоемкость.

На рисунке схематически представлен весь процесс организации экономической безопасности на предприятии, что включает и реализацию функциональных составляющих, предотвращающих возможный вред и его минимизацию.

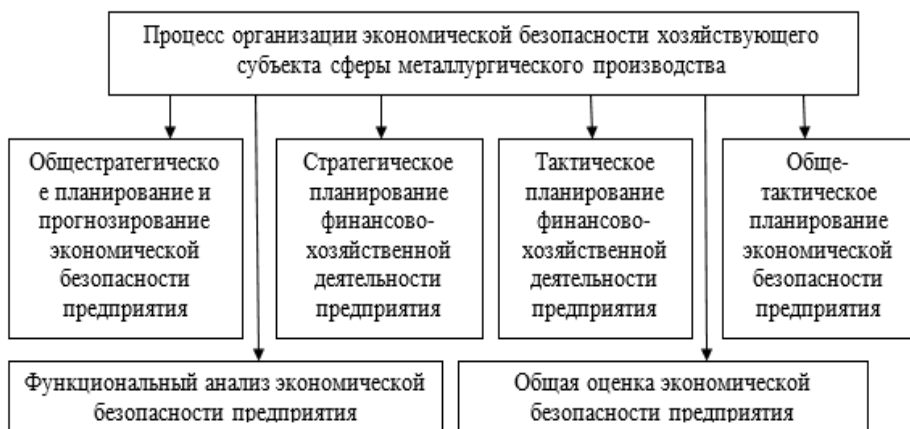


Рис.1. Схема процесса организации экономической безопасности хозяйствующего субъекта сферы металлургического производства [5].

Целью организации процесса экономической безопасности хозяйствующего субъекта в сфере металлургического производства является обеспечить ему долгое и максимально эффективное функционирование в данный момент и создание потенциала его развития на будущее.

Из общей цели экономической безопасности хозяйствующего субъекта сферы металлургического производства вычлняются цели функциональные:

1. максимальная финансовая эффективность и устойчивость хозяйствующего субъекта сферы металлургического производства;
2. высокая конкурентоспособность технического потенциала производства и независимость технологическая;
3. высокая эффективность организационной структуры и общего управления хозяйствующего субъекта сферы металлургического производства;
4. хороший квалификационный уровень и интеллектуальный потенциал кадров, эффективность деятельности НИОКР хозяйствующего субъекта сферы металлургического производства;
5. минимизация вредоносного влияния производственной деятельности хозяйствующего субъекта сферы металлургического производства на экологию;
6. высокий уровень правовой защищенности его деятельности во всех аспектах и направлениях;
7. защищенность коммерческой тайны хозяйствующего субъекта сферы металлургического производства и его информационного поля при обеспечении необходимого уровня информационного обеспечения деятельности и связей всех его подразделений;
8. безопасность жизни и здоровья сотрудников хозяйствующего субъекта сферы металлургического производства, сохранение его имущества и капитала, обеспечение коммерческих интересов [5].

В основе деятельности предприятий промышленности, в том числе хозяйствующего субъекта сферы металлургического производства лежит производство одних товарно-материальных ценностей из других товарно-материальных ценностей.

При обеспечении экономической безопасности хозяйствующего субъекта сферы металлургического производства и формировании ее системы, необходимо базироваться на неких принципах, таких как: экономическая целесообразность; законность; непрерывность; оптимизация; осведомленность и повсеместный взаимоконтроль; независимость управления отдельными рисками; влияния временного фактора в управлении рисками; соответствие общей стратегии развития в процессе управления рисками [6].

Одной из важнейших предпосылок формирования и обеспечения экономической безопасности хозяйствующего субъекта сферы металлургического производства является вычленение и снижение влияния реальных и потенциальных рисков и угроз его функционированию.

Исходя из вышесказанного, можно дать следующее определение: «Экономическая безопасность хозяйствующего субъекта сферы металлургического производства – это система, обеспечивающая наиболее эффективное использование ресурсов в процессе производства меди, с целью поддержания конкурентных преимуществ, а также для предотвращения возможных угроз и создания условий стабильного развития с учетом специфики деятельности предприятий металлургического производства» [4].

Такая сущность состояния экономической безопасности хозяйствующего субъекта сферы металлургического производства может быть реализована в определенной системе критериев и показателей. Под этими критериями оценки можно понимать признаки, на основании которых осуществляют оценку. Критерии оценки экономической безопасности определяются учеными «на основе анализа значений частых показателей индикаторов, характеризующих деятельность металлургического предприятия и его состояние» [7].

Для характеристик экономической безопасности металлургического предприятия необходимо создание системы показателей и индикаторов, которые смогут всесторонне описать его экономическую деятельность и состояние. Каждый из показателей призван отражать либо количественное выражение экономического объекта, либо характеризовать какое-то его свойство.

Например, А. Шеремет и Р. Сайфулин с целью осуществления оценки экономической безопасности предприятия предлагают «использовать показатели финансовой устойчивости предприятия. В результате анализа определяется тип финансовой устойчивости предприятия в текущей, кратко- и долгосрочной перспективе:

- предприятие с абсолютной устойчивостью;
- предприятие с нормальной финансовой устойчивостью;
- предприятие неустойчивое;
- предприятие в кризисном состоянии»[10].

Авторы, с целью укрепления экономической безопасности хозяйствующего субъекта сферы металлургического производства, предлагают:

- осуществлять управление рисками посредством изучения всего спектра внешних и внутренних угроз;
- повышать качество производимой продукции;
- наращивать обороты производства, так как ожидается повышение потребление меди в мире;
- проводить мониторинг соотношения дебиторской и кредиторской задолженности, так как это влияет на отношение к компании как к контрагенту;
- проводить мониторинг соотношения собственного и привлеченного капитала, для характеристики платежеспособности хозяйствующего субъекта сферы металлургического производства;
- разработать план действий по улучшению эффективности использования средств хозяйствующего субъекта сферы металлургического производства;

— усовершенствовать работу службы безопасности. Для этого необходимо взаимодействие с другими отделами хозяйствующего субъекта сферы металлургического производства, в частности с финансовым, а также обучение высококвалифицированных кадров по обеспечению финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта сферы металлургического производства.

В Свердловской области наиболее развита цветная и черная металлургия, что составляет около трети от общего объема производства черной металлургии и около 20 % от общего производства цветной металлургии. Гигантами в Свердловской области можно назвать ОАО «Северский трубный завод», ОАО «НСММЗ» и ОАО «НТМК». На данных предприятиях в последние годы произошли положительные структурные изменения – вся сталь выплавляется с помощью современных технологий (кислородно-конвертерным и электросталеплавиным способами). Свердловская область является мировым лидером по производству продукции из титановых сплавов.

Проблема обеспечения экономической безопасности предприятий является одной из важнейших для функционирования предприятия любого типа. Все организации подвержены внутренним и внешним угрозам, которые необходимо своевременно выявлять и устранять.

Выработка правильной стратегии, определение целей, задач позволяет достичь данной цели. При этом для анализа состояния экономической безопасности предприятия необходимо выбрать определенный набор показателей. Существуют угрозы для экономической безопасности характерные именно только отрасли металлургического производства. Среди них – действия органов власти соседних стран (мегауровень), снижение спроса или цен на сталь (международный уровень), конкуренция и отказ банков в выделении средств на кредиты (макрэкономический уровень), останова или отказ в социальном развитии региона присутствия (мезоуровень), возникновение мошеннических схем на местах и неэффективное управление запасами для производства (микроуровень).

Эффективность работы предприятия зависит не только от внутренних факторов, но и от внешних: политических, экономических, геополитических, экологических, социальных. Изучение их комплексного влияния на функционирование той или иной организации и составляет основу обеспечения экономической безопасности компании.

Список литературы/ References

1. *Абалкин Л.* Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение // Вопросы экономики. – 1994. – № 12. – С. 4.
2. *Балалихина Н. В.* Экономическая безопасность предприятия и кризис // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2018. – 3. – С. 14-17.
3. *Дворядкина Е.Б.* Экономическая безопасность предприятия / Е.Б. Дворядкина // учебное пособие. Под ред. Ч.П. Силина, Н.В. Новиковой М-во образования и науки РФ, Урал. гос. экон. ун-т.- 2-е изд., перераб. и доп. – Екатеринбург : Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2016. - С. 194.
4. *Июльская К.Е.* Экономическая безопасность предприятия в Российской Федерации / К.Е. Июльская // В сборнике: Обеспечение экономической безопасности России в современных условиях. Материалы межвузовской научной конференции студентов и слушателей. – 2017. – С. 230-232.
5. *Киселева И.А.* Экономическая безопасность предприятия: особенности, виды, критерии оценки / И.А. Кисилева, Н.Е. Симонович, И.С. Косенко // Вестник Воронежского государственного университета инженерных технологий. – 2018. – Т. 80. – №2 (76). – С. 415-423.

6. Кузнецов И.Н. Бизнес-безопасность / И.Н. Кузнецов. – М.: Дашков и К, 2016. – 416 с.
7. Куликова А.А. Подходы и методы управления экономической безопасностью предприятия / А.А. Куликова, П.С. Смирнова // Транспортное дело России. – 2017. – № 5. – С. 39-41.
8. Металлургический комплекс // Большая российская энциклопедия: [в 35 т.] / гл. ред. Ю. С. Осипов. — М. : Большая российская энциклопедия, 2004 – 2017.
9. Поляченко А.С. Экономическая безопасность на предприятиях энергетики // Научно-техническое и экономическое сотрудничество стран АТР в XXI веке. – 2018. – Т. 2. – С. 353-357.
10. Сайфуллин Р.С. Методика финансового анализа. // Монография. Инфра-М. 1999 г.
11. Таранец К.К. Экономическая безопасность предприятия и направления ее обеспечения / К.К. Таранец, А.Д. Чибисова // В сборнике: Актуальные вопросы права, экономики и управления сборник статей X Международной научно-практической конференции: в 2 частях. – 2017. – С. 53-55.

THE CURRENT STATE OF DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL SECTORS OF THE KYRGYZ REPUBLIC

Tashmurzayeva G.T.¹, Uzakbayeva A.S.² (Republic of Kyrgyzstan)
Email: Tashmurzayeva251@scientifictext.ru

¹Tashmurzayeva Gulzat Turduakhunovna – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor;

²Uzakbayeva Ainura Sadykovna – Lecturer,

DEPARTMENT OF FINANCE AND BANKING, FACULTY OF BUSINESS AND MANAGEMENT,
OSH STATE UNIVERSITY
OSH, REPUBLIC OF KYRGYZSTAN

Abstract: the article discusses the state and prospects of development of agriculture in Kyrgyzstan. The reasons of the existing problems and the emerging trends in the industry are analyzed. The necessity of accelerating the enlargement of farms in an evolutionary way by creating the necessary conditions is substantiated. A number of measures are proposed to improve the efficiency of agricultural production. Comparative advantages of Kyrgyzstan in foreign trade of agricultural products in general with other countries of the world are revealed.

Keywords: agriculture, farms, industry problems, production efficiency, industry trends, consolidation, evolutionary path, development prospects.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛЕЙ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

Ташмурзаева Г.Т.¹, Узакбаева А.С.² (Кыргызская Республика)

¹Ташмурзаева Гулзат Турдуахуновна – кандидат экономических наук, доцент;

²Узакбаева Айнура Садыковна – преподаватель,

кафедра финансов и банковского дела, факультет бизнеса и менеджмента,
Ошский государственный университет,
г. Ош, Кыргызская Республика

Аннотация: в статье рассматриваются состояние и перспективы развития сельского хозяйства в Кыргызстане. Анализируются причины существующих проблем и наметившиеся тенденции в отрасли. Обоснована необходимость

ускорения укрупнения фермерских хозяйств эволюционным путем посредством создания необходимых условий. Предлагается ряд мер по повышению эффективности сельскохозяйственного производства. Выявлены сравнительные преимущества Кыргызстана во внешней торговле сельскохозяйственной продукцией в целом с другими странами мира.

Ключевые слова: *сельское хозяйство, фермерские хозяйства, проблемы отрасли, эффективность производства, тенденции в отрасли, укрупнение, эволюционный путь, перспективы развития.*

DOI: 10.24411/2410-289X-2022-10102

Вследствие одностороннего решения многих вопросов в ходе аграрной реформы, допущенных ошибок, сельское хозяйство в Кыргызской Республике до сегодняшнего дня полностью не вышло из системного кризиса. За 1999-2020 годы объем производства сельскохозяйственной продукции в сопоставимых ценах увеличился лишь на 12,4%. На 25% снизилась производительность труда. Большинство сельскохозяйственных предприятий оказались убыточными, резко снизился уровень механизации и автоматизации производственных процессов, ухудшилось социальное положение крестьянства.

Несмотря на то, что в сельском хозяйстве были внедрены рыночные отношения, отметим, что для дальнейшего развития аграрного сектора требуются новые подходы и, следовательно, необходима разработка и проведение новой аграрной политики, которая, продолжая основные идеи предыдущих этапов аграрно-земельной реформы, определила бы приоритеты и направления развития агропромышленного комплекса страны, структурную, финансово-кредитную политику и нормативно-правовое обеспечение реформы на предстоящий период.

Необходимо отметить, что за годы суверенитета в Кыргызской Республике полностью либерализована политика аграрного сектора, и еще в начальный период постсоветского периода мы отказались от централизованного планирования деятельности аграрного сектора и распределения материальных ресурсов. Спустя 30 лет такой практики, нельзя однозначно полагать, что либерализация привела только к позитивным или негативным последствиям. Как бы то ни было, переход на рыночные отношения осуществлен, другое дело, какую цену при этом мы заплатили, и вопросов, возникающих по отношению к потенциалу сельского хозяйства, который за это годы скорее ухудшился, предостаточно.

Одной из причин такого явления, является, как показал анализ, ослабление государственного регулирования, которое должно было помимо прочего включить оказание соответствующей помощи хозяйствующим субъектам в производстве и сбыте продукции, в создании льготных условий по вопросам налогообложения, кредитования и оказания консультационных и других вспомогательных услуг.

Сегодня, в ходе проведения аграрно-земельной реформы, вместо бывших коллективных хозяйств создано более 286 тыс. крестьянских (фермерских) хозяйств, кооперативов и объединений. Им передано в частную собственность более 77% всех земель [1]. И вместе с тем абсолютное число созданных хозяйств ограничено по своему размеру и поэтому хозяйствующая структура малоэффективна.

Недостаточная эффективность вновь созданных крестьянских и фермерских хозяйств отчасти объясняется тем, что государство, осуществляя реформы в сельском хозяйстве в виде образования частной собственности, расформировывая колхозы и совхозы, проводя либерализацию цен, в то же время ограничивало деятельность хозяйствующих субъектов путем администрирования, ведения разрешительно-запретных действий, лицензируя ряд деятельности (например, по продаже сельскохозяйственной продукции). Однако подобная так называемая усеченная

свобода, на наш взгляд, отрицательно влияет на установление подлинно рыночных отношений в аграрном секторе.

Кроме того, следует заметить, что не только сельское хозяйство, но и экономика в целом переживает трудный, этап в своем развитии и на сегодняшний день государство не имеет возможности осуществлять полноценное субсидирование сельского хозяйства.

Анализ показал, что из-за ограниченности финансовых и материальных ресурсов невозможно стало развитие всех отраслей агропромышленного комплекса одновременно, поэтому на практике оказался более результативным так называемый проектный подход с учетом существующих и планируемых программ и стратегии помощи международных донорских организаций.

Исследователями установлена необходимость конкретизации роли государства в проведении аграрной политики в условиях рыночных преобразований экономики и демократизации управления, при определении приоритетных направлений развития агропромышленного комплекса страны.

При определении роли государства в регулировании сельского хозяйства, как показало наше наблюдение, крайне необходимо установить взаимосвязь государственных органов в обеспечении стабильного функционирования отраслей сельского, водного хозяйства и перерабатывающей промышленности и, в дальнейшем продвижение реформы.

Тем не менее, необходимо отметить и некоторые позитивные сдвиги в проведении реформ в аграрном секторе экономики, в частности, в сельском хозяйстве, начиная с 2009 года, обеспечивается ежегодный прирост валовой продукции сельского хозяйства в среднем на уровне 6%. В 2017 году свыше 90% продукции сельского хозяйства производилось в частном секторе, при этом доля крестьянских и фермерских хозяйств составила свыше 44%. Создано более 286 тыс. крестьянских и фермерских хозяйств, около 700 различных объединений, в том числе 462 кооперативов. В результате удалось добиться роста самообеспеченности по отдельным видам продовольственных продуктов, что позволило решить основные задачи продовольственной безопасности страны на уровне минимальной нормы потребности населения.

При этом основными производителями сельскохозяйственной продукции на сегодня остаются мелкие крестьянские и фермерские хозяйства. Одновременно изменился характер управления агробизнесом, повысилась финансовая ответственность за его результаты. Кроме того, продолжают развиваться рыночные механизмы землепользования, в конституционном порядке введена частная собственность на землю, принят Закон «Об управлении землями сельскохозяйственного назначения», предусматривающий осуществление сделок по купле-продаже земель, начата работа по развитию системы регистрации земель [3].

Значительным продвижением для развития аграрных реформ явились и изменения в новом Земельном кодексе Кыргызской Республики [3], которые способствуют решению многих споров по земельным вопросам в судебном порядке и обеспечивает создание арбитражного механизма как альтернативного метода в целях разрешения земельных конфликтов. Ведь за годы становления республики сельское хозяйство не только пережило сложный процесс в поисках новых форм хозяйствования, но и начало применять эти формы для дальнейшего развития. Практически все реформы проводились в условиях отсутствия опыта, законодательной базы и нормативных материалов в полном объеме, особенно на начальном этапе ее осуществления. И поэтому при реформировании больших колхозов и совхозов, зачастую допускались неоправданные затягивания сроков ее проведения, особенно в Чуйской области, что приводило к конфликтным ситуациям, вызывало недовольство сельских жителей при получении земельной доли и имущественного пая.

Нам представляется, что за последние 10 лет (2010-2020 гг.) рост валовой продукции сельского хозяйства в среднем состоял 16,4% в том числе в растениеводстве 15,5%, в животноводстве – 17,5%. Это в абсолютном значении можно считать нормальным состоянием развития. Однако следует иметь в виду значительное влияние ценовых факторов на развитие, поскольку характерным для современного этапа развития является относительно существенные колебания индекса потребительских цен, в том числе сельскохозяйственной продукции, за исследуемый период в 2,97 раза, что опережает рост валовой продукции сельского хозяйства.

Необходимо отметить, что продукция сельского хозяйства потребляется не только на нужды продовольствия, но идет, как и сырье для перерабатывающей промышленности, фармацевтической отрасли, некоторая часть ее идет в качестве строительных материалов, а также большая доля продукции идет для нужд легкой промышленности, изготовления, например, ликероводочных изделий и других видов продукции.

Современное состояние земельных угодий показывает, что на начало 2019 года структура земельных угодий за 10 лет несколько изменилась, в частности посевные площади под зерновыми и зернобобовыми культурами увеличилась на 625,8 или 59,9% ко всей посевной площади. Уменьшились площади под кормовыми на 3313 и составили 18136 гектаров, или 10,4% ко всей площади.

Такое изменение повлекло за собой и изменение структуры внутренней валовой продукции республики в сторону уменьшения удельного веса сельского хозяйства в ВВП. Так, удельный вес ВВП сельского хозяйства в 2016 составил 63,5%, а в 2010 году уже 54,7%, то есть уменьшение произошло более чем на 10%. Это объясняется рядом причин, прежде всего за эти годы более опережающими темпами, по сравнению с сельским хозяйством, выросли объемы промышленности, строительства, в особенности сферы услуг, торговли, транспорта и связи.

За годы суверенитета случилось так, что выращивание технических культур, таких как хлопок, табак, сахарная свекла и других, неудержимо снизилось отчасти из-за невыполнения со стороны производственных требований рынка по сорту, качеству произведенной продукции, а также из-за незнания международных правил торговли сельскохозяйственной продукцией со стороны фермеров и крестьян. В этом же ряду находятся и такие проблемы, как незнание маркетинговых исследований рынка, вопросы, возникающие при дизайне упаковки и соответствующего сервиса. К сожалению, надо признать, мало помогло в этом отношении и членство КР в составе ВТО (с 1998 г.), поскольку большинство технических культур не смогло обеспечить конкурентоспособность продукции на международном рынке. Причиной этого являлось то, что их выращивание, по себестоимости, в ряде случаев и в отдельные годы, обходилось дороже, чем закупка этой продукции из-за границы. В качестве примера можно привести продажную цену одного кг хлопка или табака, или сахарной свеклы 2015-2020 годах, которая зачастую не покрывала расходы, затраченные на производство этих продуктов.

Все это в значительной мере снизило заинтересованность фермеров и крестьян в выращивании технических культур и оказало отрицательное влияние на мотивацию труда. На самом деле фермеры, из-за отсутствия рекомендаций по выращиванию той или иной – экономически выгодной на данный момент культуры, зачастую пребывают в неведении и сеют ту или иную культуру на свой страх и риск. К сожалению, в организации продаж и выхода на рынок многих видов сельскохозяйственной продукции за эти годы государство не оказало какой-либо существенной помощи сельскохозяйственным производителям.

Кроме этого, не секрет, что выращивание сельскохозяйственной продукции сопровождается коррупционными составляющими, выраженными в наличии излишних посреднических звеньев при купле и продаже ресурсов. Это подтверждается тем, что в течении последующих 10 лет импорт значительно

опережает тенденции роста экспорта, поэтому необходимо четко вести политику прозрачности и обоснования мотивов экспортно-импортных операций. Вследствие невыполнения таких обязательств, в стране наблюдается бессистемный импорт таких продуктов питания, как овощи и фрукты, мясные и молочные продукты, зерна и другой продукции, обеспечением которой, в значительной степени могла бы справляться сама республика. Не случайно, поэтому в структуре земледелия в настоящее время создано крайне невыгодное положение, когда более 50% пашни занимают зерновые культуры.

К тому же государство, обещая осуществлять закупку зерна у фермеров для поддержки, зачастую не выполняет свои обещания, закупая зерно в госматрезервы из соседних стран или заполняя закрома государства гуманитарным зерном. Фермеры вынуждены выращивать зерновые культуры, как наименее затратные, а на высокотехнологичные и прибыльные культуры нет возможностей (семян, удобрений, техники для ухода и уборки, хранения и транспортировки и другие). Поэтому наиболее доходные технические культуры, овощи, бахчевые занимают небольшую долю в общей доле посевных площадей, показывая экстенсивное земледелие.

Сельское хозяйство состоит из многих подотраслей. Однако их в целом можно объединить в две крупные подотрасли: растениеводство и животноводство. Обе подотрасли тесно связаны друг с другом. Обе они испытывают дефицит финансовых ресурсов, а также нехватку сельскохозяйственной техники и оборотных средств.

В связи с тем, что уровень развития отраслей сельского хозяйства определяется природными условиями, спросом на продукцию сельского хозяйства и ее предложением, техническим уровнем производства и т.д., жизнеспособность сельской экономики, экономическая эффективность сельского хозяйства, его способность производить нужную по количеству, качеству и ассортименту продукцию зависит от многих факторов.

Кроме того, на наш взгляд изменилась психология людей, проживающих в сельской местности, где сельскохозяйственная работа сопровождается тяжелым физическим трудом и в условиях малой механизации, с каждым годом становится непривлекательным. Еще одна причина – это миграция наиболее активной части сельского населения за пределы республики, в поисках лучшей заработной платы и по другим экономическим мотивам. В результате, в сельской местности ныне преобладают жители, непригодные к ведению эффективной сельскохозяйственной работы (люди пожилого возраста, женщины с малыми детьми, дети школьного возраста и т.д.), зачастую оказывается, что иногда необработанными остаются даже приусадебные участки, а некоторые подворья просто заколочены. Например, наше наблюдение показало, что в Кадамжайском районе Баткенской области в селах Кызыл-Булак и Охна из ранее обрабатываемых приусадебных участков, ныне 6,3% выведены из оборота, то есть стоят пустые.

В подтверждении вышесказанного можно привести и ряд аргументов, характеризующих материально-техническую базу сельского хозяйства, в частности, в недавнем прошлом сельское хозяйство обеспечивалось сельскохозяйственной техникой, тракторами, грузовым транспортом. К сожалению, в постсоветский период поставка сельскохозяйственной техники, минеральных удобрений, эффективных средств защиты растений прекратилась, а имеющаяся сельскохозяйственная техника в последующем постепенно выходила из строя. В то же время, новое пополнение сельскохозяйственной техники производилось от случая к случаю, в основном в порядке помощи и льготного кредитования со стороны зарубежных стран (КНР, Россия, Япония и др.) и то в незначительных объемах. Естественно, новая поставка не могла компенсировать хотя бы 1/5 часть изношенной сельскохозяйственной техники.

Список литературы / References

1. Сборник нормативных правовых актов Кыргызской Республики по земельному законодательству Кыргызской Республики. Бишкек, 2020.
2. Абдымаликов К.А. Экономика Кыргызстана. «Бийиктик». Бишкек, 2010.
3. Об управлении землями сельскохозяйственного назначения [Текст]: Закон КР// Нормативные акты Кыргызской Республики, 2015. №12.
4. Исманалиев К.И. Приоритетные направления развития АПК в условиях партнерства. № 3 (103) 2020. Стр. 9. Вопросы экономических наук. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=43127297/> (дата обращения: 19.05.2022).
5. Исманалиев К.И. Организация учета средств государственной финансовой помощи сельскохозяйственным предприятиям. Известия ВУЗов Кыргызстана. № 10, 2015. Стр. 78-80. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=28766915/> (дата обращения: 19.05.2022).
6. Исманалиев К.И., Токошова Ж.А., Пайысбекова К.Т., Адиева С.К. Занятость и рынок труда: экономические и социальные проблемы в Кыргызской Республике. ECONOMICS. ISSN: 2410-289X. 2 (49), 2021. Стр. 24-28.

THE ROLE OF FINANCIAL RESOURCES IN THE INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE ECONOMY

Aminov F.B. (Republic of Uzbekistan)

Email: Aminov251@scientifictext.ru

Aminov Fazlitdin Bahodirovich – Associate Professor,
DEPARTMENT OF INNOVATION ECONOMICS,

KARSHI ENGINEERING AND ECONOMIC INSTITUTE, KARSHI, REPUBLIC OF UZBEKISTAN

Abstract: the article identifies the problems associated with improving the practice of using financial resources in the innovative development of the economy of the Republic of Uzbekistan, and developed scientific proposals for their solution. Also, the presence of an effective investment and industrial policy of the state (with clear directions for the allocation of financial resources), the development of investment infrastructure, which is the main direction of reducing the risks associated with the implementation of investment projects, the issues of increasing the investment attractiveness of enterprises are analyzed.

Keywords: own funds of business entities, loans of commercial banks, funds of the state budget, foreign investments, international loans, other borrowed funds.

РОЛЬ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ

Аминов Ф.Б. (Республика Узбекистан)

Аминов Фазлитдин Баходирович – кандидат экономических наук, доцент,
кафедра инновационной экономики,

Каршинский инженерно-экономический институт, г. Карши, Республика Узбекистан

Аннотация: в статье определены проблемы, связанные с совершенствованием практики использования финансовых ресурсов в инновационном развитии экономики Республики Узбекистан, и разработаны научные предложения по их решению. Также наличие эффективной инвестиционной и промышленной политики государства (с четкими направлениями размещения финансовых ресурсов), развитие

инвестиционной инфраструктуры, что является основным направлением снижения рисков, связанных с реализацией инвестиционных проектов, анализируются вопросы повышения инвестиционной привлекательности предприятий.

Ключевые слова: собственные средства субъектов предпринимательства, кредиты коммерческих банков, средства государственного бюджета, иностранные инвестиции, международные кредиты, прочие заемные средства.

Научно-технический прогресс – один из ключевых факторов экономического роста. Это связано с тем, что для обеспечения инновационного развития экономики необходимо ускорение научно-технического прогресса. Обеспечение перехода экономики на путь инновационного развития, в свою очередь, обеспечит ее международную конкурентоспособность.

Переход экономики Республики Узбекистан на путь инновационного развития – необходимое условие ее конкурентоспособности. В «Стратегии дальнейшего развития Республики Узбекистан», утвержденной Указом Президента Республики Узбекистан от 7 февраля 2017 года ПФ-4947, отмечается, что модернизация, техническое и технологическое обновление производства будут способствовать дальнейшему укреплению макроэкономической стабильности, а высокой экономической рост был признан одним из необходимых условий для поддержания уровня жизни [1].

Также прогрессивна идея в Государственной программе по реализации Стратегии действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан на 2017 - 2021 годы в «Год активного предпринимательства, поддержки инновационных идей и технологий», важным шагом является поэтапный переход к новой модели экономики, специализирующейся на создании ноу-хау и производстве «умных» технологий [2].

В свою очередь, инновационное развитие секторов экономики требует формирования источников, которые будут полностью финансировать затраты на инновации.

Источниками финансирования инновационного развития секторов экономики являются:

- * собственные средства хозяйствующих субъектов;
- * кредиты коммерческих банков;
- * средства государственного бюджета;
- * иностранные инвестиции;
- * международные займы;
- * прочие заемные средства.

Таблица 1. Состав источников финансирования инвестиций в основной капитал в Республике Узбекистан, в процентах.

Источники финансирования	Годы				
	2016	2017	2018	2019	2020
Собственные средства предприятий	55,2	54,7	52,9	53,0	29,4
Средства государственного бюджета	5,3	4,5	4,5	4,5	5,5
Кредиты и прочие займы коммерческих банков	10,3	11,2	11,8	10,0	11,0
Иностранные инвестиции и займы	19,3	19,8	19,9	21,3	20,4
Другие источники	9,9	9,8	10,9	11,2	33,7
Источники финансирования - всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Из таблицы видно, что в 2020 году доля предприятий в общем объеме источников финансирования своих вложений в основной капитал резко снизилась за счет увеличения доли других источников. Это связано с тем, что в 2020 году доля Фонда реконструкции и

развития Республики Узбекистан в финансировании инвестиций увеличится. В результате в 2020 году доля Фонда реконструкции и развития Республики Узбекистан в общем объеме источников финансирования инвестиций в основной капитал составила 8,5%.

Кредиты коммерческих банков играют важную роль в обеспечении инновационного развития хозяйствующих субъектов в стране.

Должен быть ряд условий для финансирования инновационного развития реального сектора экономики за счет кредитов коммерческих банков. Основные из них:

- наличие эффективной государственной инвестиционной и промышленной политики (с четкими направлениями распределения финансовых ресурсов);
- развитие инвестиционной инфраструктуры, что является основным направлением снижения рисков, связанных с реализацией инвестиционных проектов;
- повышение инвестиционной привлекательности предприятий [3].

Следует отметить, что расслоение ставок обязательных резервов Центрального банка Республики Узбекистан в сентябре 2020 года в зависимости от сроков депозитов коммерческих банков значительно повысило возможности банков по предоставлению инвестиционных кредитов.

«Стратегия действий по дальнейшему развитию Республики Узбекистан», утвержденная Указом Президента Республики Узбекистан № ПФ-4947 от 7 февраля 2017 года, ставит задачу по привлечению кредитов международных финансовых организаций и иностранных банков в узбекскую экономику [4]. Это заставляет коммерческие банки привлекать международные займы в больших объемах и эффективно их использовать.

Химический комплекс Шуртангаз, Бухарский НПЗ, Кунградский содовый завод, Дехканабадский завод калийных удобрений, Устюртский газохимический комплекс мощностью 83 тысячи тонн уникальной полипропиленовой продукции в год, в Джизаке построен завод по производству 760 тысяч тонн портландцемента. В регионе закуплены и запущены высокоскоростные пассажирские поезда «Талго-250» на маршрутах Ташкент-Самарканд и Ташкент-Карши. Важную роль в завершении строительства электрифицированной железной дороги Ангрен-Поп сыграли международные кредиты.

Одной из серьезных проблем в развитии инноваций и инвестиций в экономику является несвоевременное погашение кредитов, выданных коммерческими банками Республики Узбекистан для финансирования инвестиционных проектов.

Анализ необоснованных инвестиционных проектов, финансируемых за счет кредитов крупнейших коммерческих банков страны, показал, что при их всестороннем рассмотрении были допущены серьезные ошибки. Взять хотя бы проект Косонсой-Текмен. Внедрено новое оборудование и технологии, позволяющие производить инновационные товары. Однако эти методы и технологии специализируются на обработке шерсти мериносовых (чуваланг) овец, обитающих в Австралии. Импорт шерсти из Австралии в Узбекистан экономически нецелесообразен. В результате пришлось использовать белую козью шерсть. Но товар настолько низкого качества, что продать его невозможно.

Тот факт, что коммерческие банки страны имеют односторонние представительские отношения с иностранными банками, т.е. иностранные банки не имеют корреспондентских счетов Вostro в узбекских банках, отрицательно сказывается на ликвидности банков страны.

Список литературы / References

1. Указ Президента Республики Узбекистан № ПФ-4947 от 7 февраля 2017 года. О Стратегии действий по дальнейшему развитию Республики Узбекистан // Собрание законодательства Республики Узбекистан. Ташкент, 2017. № 6 (766). 32-б.

2. Указ Президента Республики Узбекистан от 22 января 2018 г. № ПФ-5308. Государственная программа реализации Стратегии действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан на 2017-2021 годы в «Год активного предпринимательства, поддержки инновационных идей и технологий» (с. 39). [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.lex.uz/ (дата обращения: 17.11.2021).
3. Мазурина Т.Ю. Банковское инвестиционное кредитование: современное состояние, проблемы и перспективы развития // Деньги и кредит. Москва, 2013. № 4. С. 33.
4. Указ Президента Республики Узбекистан № ПФ-4947 от 7 февраля 2017 года. О Стратегии действий по дальнейшему развитию Республики Узбекистан // Собрание законодательства Республики Узбекистан. Ташкент, 2017. № 6 (766).
5. Kurbanov A.B., Jalilova N.M. "Investment directions and principles of entrepreneurial activity development in the regions." Journal of Contemporary Issues in Business and Government 27.2 (2021): 4046-4050.
6. Kurbanov A.B. The role of small business in innovation // Economics, 2020. Т. 2. № 02.
7. Kurbanov A.B., Abdullaev J. ECONOMIC METHODS OF REGULATING THE INVESTMENT PROCESS BY STATE, 2021.
8. Khamraeva S.N. Features and trends of digital economy development in uzbekistan and abroad // ACADEMICIA: AN INTERNATIONAL MULTIDISCIPLINARY RESEARCH JOURNAL, 2021. Т. 11. № 2. С. 1198-1205.
9. Хамраева С.Н. Формирование агротехнопарков в Узбекистане / С.Н. Хамраева // European Research, 2016. № 12(23). С. 39-40.
10. Хамраева С.Н. Особенности развития электронной торговли / С.Н. Хамраева // Современные проблемы развития социально-экономических систем: инновационные подходы и решения в управлении и маркетинге: Материалы III Всероссийской научно-практической конференции с международным участием, Ростов-на-Дону, 22–24 апреля 2021 года. С. 226-230.

CONCEPT, TYPES, FORMS AND LEGAL ESSENCE OF MIGRATION

Sadigova A.N. (Republic of Azerbaijan)

Email: Sadigova251@scientifictext.ru

*Sadigova Afag Nadir gizi – Senior Scientific Fellow,
RIGHTS OF FOREIGNERS AND MIGRATION DEPARTMENT,
INSTITUTE OF LAW AND HUMAN RIGHTS*

AZERBAIJAN NATIONAL ACADEMY OF SCIENCES (ANAS), BAKU, REPUBLIC OF AZERBAIJAN

Abstract: *the article examines and analyzes the concept, types, forms and legal essence of migration processes, as well as the views of a number of well-known scientists and specialists in this field. The article also examines and analyzes issues related to the recognition of migration processes by a newly created legal institution, and puts forward a number of proposals.*

Keywords: *migration, process, migration process, understanding the migration process, internal migration, external migration.*

ПОНЯТИЕ, ВИДЫ, ФОРМЫ И ПРАВОВАЯ СУЩНОСТЬ МИГРАЦИИ

Садыгова А.Н. (Азербайджанская Республика)

*Садыгова Афаг Надир гызы – старший научный сотрудник,
отдел прав иностранцев и миграции,
Институт права и прав человека
Национальная Академия наук Азербайджана, г. Баку, Азербайджанская Республика*

Аннотация: в статье исследуются и анализируются понятие, виды, формы и правовая сущность миграционных процессов, а также взгляды ряда известных ученых и специалистов в этой области. В статье также исследуются и анализируются вопросы, связанные с признанием миграционных процессов, вновь созданным правовым институтом, и выдвигается ряд предложений.

Ключевые слова: миграция, процесс, миграционный процесс, понятие миграционного процесса, внутренняя миграция, внешняя миграция.

Перед исследованием правовых проблем миграционных процессов и анализом научно-теоретических аспектов проблемы миграции необходимо установить закономерности сущности миграции и формирования ее видов. Превращение в последние годы миграционных процессов в мире и Азербайджанской Республике в один из факторов национальной и глобальной безопасности, приобретение ими в значительной степени резкой динамики обусловили появление новых особенностей. В этом контексте без сравнения понятия, формы и сущности миграции говорить о нынешней ситуации и перспективах невозможно. Миграционные процессы, как многогранное и сложное явление, с которым столкнулись все страны мира, обладают самыми различными аспектами. Именно в этой связи теоретико-методологический анализ проблем, связанных с миграционными процессами, диктует необходимость уточнения категории миграции.

Миграционный процесс характерен для Азербайджанской Республики, как и для большинства стран мира. Прежде, чем перейти к анализу миграционных процессов, рассмотрим, какое значение имеет слово «миграция». «Миграция» («migrat») в переводе с латинского языка означает «перемещение, переселение с одного места на другое, смена места» на продолжительное или непродолжительное время. В широком смысле слова миграция – это процесс, связанный с изменением людьми места жительства.

Хотя понятия миграции в юридической литературе различны, тем не менее, все эти они представляют одно и то же правовое значение. Миграция (на латинском языке: *migratio* – переселиться) или переселение – это переселение людей из одной страны в другую навсегда или на длительное время [11].

В одном из юридических источников миграции даются следующие определения: 1) перемещение, переселение; 2) переселение – как правило, передвижение людей, связанное с изменением места жительства [10, с. 231].

В другой юридической литературе под миграцией подразумевается массовое «переселение, перемещение» людей [7, с. 309].

Следует отметить, что западный ученый и социолог Э. Равенштейн в 1885 - 1889 годах первым определил понятие и научные основы миграции, установил ее теоретические основы и закономерности. Э. Равенштейн дал миграции такое толкование, как «постоянное или временное изменение человеком места жительства» [6, с. 45].

Иные подходы, связанные со словом «миграция», в юридической литературе принадлежат Б.С. Хореву и В.Н. Чапеку. По их мнению, первоначальное значение слова «миграция» связано с английским глаголом «migrateo» – ходить пешком,

путешествовать» [5, с. 39]. В некоторых юридических источниках данный термин разъясняется в широком и узком смыслах. К примеру, в узком смысле миграция преподносится как покидание постоянного места жительства, «отъезд», а в широком смысле она означает передвижение населения внутри страны и между государствами с учетом территории и пространства.

Известно, что миграция существовала как устойчивое явление при всех общественно-экономических формациях (первобытнообщинной, рабовладельческой, феодальной, капиталистической, социалистической), сопровождавших историческое развитие человеческого общества. В эти периоды формы миграции проявлялись в силу различных причин. К примеру, если в древние времена причина изменения людьми места жительства была связана с хозяйственно-производственными факторами, разделением труда, то в недалеком прошлом или на современном этапе основные причины переселения людей с одного места на другое объясняются происходящими между государствами войнами, вооруженными конфликтами, территориальными притязаниями, расовым, религиозным, политическим, этническим и пр. давлением.

Понятие миграции можно встретить не только в юридических источниках, но и в международно-правовых актах. К примеру, в терминологическом словаре, изданном ООН в 1958 году, миграция разъясняется как «важнейшее направление передвижения и перемещения населения в демографическом плане» [6, s. 123]. Кроме того, в 1989 году на 59-й сессии Международной организации по миграции ООН терминам «миграция» и «мигрант» были даны следующие определения: «Миграция – неотъемлемая часть процесса развития государств: тех, из которых лица уезжают, и тех, в которые пытаются попасть, независимо от причин перемещения. Мигрант - это лицо, перемещающееся из одного государства в другое и нуждающееся в международных миграционных услугах, которые предоставляются международными организациями» [8].

В миграционном законодательстве Азербайджанской Республики не приведено понятия ни «миграции», ни «мигранта». Однако даны отличающиеся по сути от этих понятий определения «трудовой миграции» и «трудового мигранта». Так, согласно статье 3.0.9 Миграционного кодекса Азербайджанской Республики, трудовая миграция — смена физическим лицом места жительства, перемещение на законных основаниях из одной страны в другую для занятия оплачиваемой трудовой деятельностью [2, с. 4].

Одновременно в нашем национальном законодательстве без определения мигранта дано определение трудового мигранта. На основании статьи 3.0.10 Миграционного кодекса Азербайджанской Республики, трудовой мигрант — физическое лицо, мигрировавшее на законных основаниях из одной страны в другую для занятия оплачиваемой трудовой деятельностью [2, с. 4].

Следует отметить, что понятия мигранта и трудового мигранта отличаются друг от друга по сути и правовому определению. Из определения, данного в нашем национальном законодательстве трудовому мигранту, выясняется, что трудовым мигрантом называют лицо, мигрировавшее из одной страны в другую для занятия трудовой деятельностью. Это определение понимается несколько в узком смысле в сравнении с определением мигранта. В данном понятии трудовым мигрантом называют лишь лицо, занимающееся трудовой деятельностью. А как называют лиц, не занимающихся трудовой деятельностью, однако в силу подверженности религиозному, расовому, политическому, этническому и пр. давлению желающих покинуть свою страну, переехать на территорию другого государства, получить политическое убежище и статус беженца. В международных нормативно-правовых актах, внутригосударственных законах, а также докториальных научных теориях лица, пребывающие в таком положении, называются мигрантами.

Миграционные процессы, происходящие в Азербайджанской Республике, являются неотъемлемой составной частью протекающих в мире миграционных процессов. Это обуславливает необходимость принятия в нашей стране основанных на международной практике нормативно-правовых актов, регулирующих миграционные процессы и устанавливающих статус, права и свободы мигрантов, а также приведения определения мигрантов. В этом контексте, предлагаем дать следующее новое определение мигранта и включить его в статью 3 под названием «Основные понятия» Миграционного кодекса Азербайджанской Республики.

«Мигрант – физическое лицо, мигрировавшее из одной страны в другую».

Следует отметить, что на основании норм международного права и внутригосударственных законов при перемещении населения в зависимости от статуса пересекаемых границ существует два типа миграции – внутренняя и внешняя. В части юридической литературы она характеризуется выражениями «миграционный поток», «типы миграции». В нашем национальном законодательстве это выражение также употребляется как миграционный поток. К примеру, в части I под названием «Особенности миграционных процессов в Азербайджанской Республике» Государственной миграционной программы Азербайджанской Республики (2006-2008 годы), утвержденной Распоряжением Президента Азербайджанской Республики от 25 июля 2006 года номер 1575, внутренняя и внешняя миграция определены как миграционные потоки, а не типы миграции [3].

Внутренней миграцией называется переселение из одного населенного пункта в другой на территории одной страны. То есть под внутренней миграцией подразумевается переселение людей с одной территории на другую в пределах границ одной страны.

В Азербайджанской Республике существуют такие формы внутренних миграционных потоков, как вынужденная и социально-экономическая миграция. К субъектам внутренней миграции относятся граждане Азербайджанской Республики.

В советское время при характеристике процессов перемещения внутри страны термин «миграция» не использовался. Можно сказать, что данный термин касался лишь процессов перемещения, происходивших с пересечением границ. После распада Советского Союза в результате появления содружества независимых государств, политико-экономических событий, происходящих в мире в последние годы, войн, вооруженных конфликтов между государствами, природных катаклизмов и других причин термин «миграция» стал широко применяться для оценки процессов внутреннего перемещения.

Внешней миграцией называется миграция с пересечением государственных границ. Понятие внешней миграции отражает разницу между числом въехавших в страну и числом покинувших ее. Согласно нашему национальному законодательству, внешняя миграция проявляется в формах иммиграции и эмиграции. К субъектам внешней миграции относятся беженцы, лица, намеренные получить статус беженцев и ищущие убежища, трудовые мигранты, транзитные мигранты, незаконные мигранты. Когда число въехавших в страну превышает число покинувших ее, данный баланс называется иммиграцией, когда же число покинувших страну превышает число въехавших – эмиграцией.

Надо отметить, что в зависимости от срока или характера пребывания лица в стране прибытия, существуют два вида миграции: 1-й – безвозвратная миграция; 2-й – возвратная миграция. Под безвозвратной миграцией подразумевается покидание лицом страны постоянного проживания навсегда, раз и навсегда. Такой вид миграции часто называют также окончательной миграцией. В отличие от формы возвратной миграции безвозвратная миграция играет важную роль в формировании населения страны прибытия.

Под возвратной миграцией подразумевается возвращение лица в страну постоянного проживания после пребывания (временного или постоянного

проживания) в тех или иных целях на территории другого государства. Иными словами, возвращение лица в свою страну или на место постоянного проживания после пребывания в другой стране, по меньшей мере, в течение года называется возвратной миграцией.

На основании норм международного права и внутригосударственных законов, в зависимости от путей осуществления миграции, различают две ее формы – легальную и нелегальную. Легальной миграцией называют миграцию, отвечающую закону, разрешенную законом и осуществляемую в закономерной форме. Нелегальной миграцией называют миграцию, осуществляемую противоречащим закону путем. Кроме того, к данной миграции можно отнести не регулируемую законом и неформальную миграцию. Нерегулируемая миграция – это незаконный въезд, проживание или работа лица в стране в случае, когда оно не имеет, согласно миграционному законодательству, законного разрешения или документов на въезд в страну, проживание или работу в ней. В настоящее время с учетом ограничения в международной практике использования термина «нелегальная миграция» фактами контрабанды мигрантов и торговли людьми незаконно реализуемая миграция замещается термином «нерегулируемая миграция». Термин «нелегальная миграция» применяется вместо ряда терминов (незаконная, противозаконная, нерегулируемая и пр. миграция), используемых для обозначения случаев незаконного въезда иностранцев в страну и пребывания в ней после завершения разрешенного срока проживания.

Следует отметить, что причины миграции различны. Сюда можно отнести экономические, политические, национальные, демографические, расовые, религиозные, географические, военные, личные факторы, фактор природных условий и пр. Равно, как причины миграции, различны и ее этапы. К основным этапам миграционного процесса относятся:

1). Этап, включающий меры, принимаемые в рамках подготовки к отъезду из своей страны. На этом этапе граждане любого государства в первую очередь собирают определенную информацию о стране, в которую желают выехать, знакомятся с интересующим их законодательством данной страны. Выполняют в своей стране определенные незавершенные обязательства, проводят надлежащую работу по документированию, решают гражданские и другие вопросы.

2). Этап, включающий процесс пересечения государственных границ для выезда из своей страны в другую страну. Сюда входят получение лицом необходимых документов и прохождение соответствующих процедур для пересечения государственных границ и въезда в другую страну.

3). Этап, включающий процесс адаптации (ассимиляции) к местным условиям по прибытии в страну. Лицо принимает необходимые меры для оформления законности пребывания и обеспечения нормальных условий для проживания в стране прибытия. К примеру, проходит регистрацию в соответствующих миграционных службах и получает документы, подтверждающие его статус в стране прибытия.

Как видно из вышепроведенного анализа, связанного с миграцией, несмотря на то, что миграции даются различные определения, тем не менее, основная суть данных понятий сводится к переселению людей из одного места в другое в результате миграционных процессов. Выражение «миграционные процессы» является словосочетанием из двух слов. В отличие от слова «миграция» выражение «процесс» представляет несколько иное значение. Так, процесс (лат. *processus*) означает постепенное изменение состояния объекта в качественном и количественном отношении во временных рамках; совокупность взаимосвязанных действий, ход той или иной работы [12].

Надо отметить, что понятие «процесс» по сути используется в соответствии с направлениями деятельности отдельных отраслей науки. К примеру, в политике – политический процесс, в психологии – психологический процесс, в управлении и

производстве – организационный процесс, технологический процесс и бюджетный процесс.

Законодательным процессом является поэтапная подготовка и принятие нормативно-правовых актов, принятых законодательным органом Азербайджанской Республики (Милли Меджлисом). А юридический термин «судебный процесс» – это рассмотрение в суде судебного дела в соответствии с процессуальным законодательством Азербайджанской Республики.

Во внутригосударственных законах содержатся различные подходы к законодательному и судебному процессам. К примеру, в Российской Федерации законодательный процесс включает внутригосударственные законы, конвенции и монографии. В Украине это обстоит несколько иначе. Здесь законодательный процесс включает подготовку и принятие нормативно-правовых актов, принятых лишь высшим законодательным органом (Верховной Радой Украины).

Проведенными исследованиями было установлено, что, хотя законодательный и судебный процессы применяются в нашем национальном законодательстве как правовая сфера, тем не менее, миграционные процессы не признаны в нем как правовой институт и определения им не даны. Тогда как в национальном законодательстве принято достаточно нормативно-правовых актов для создания данного института. В качестве примера можно привести Миграционный кодекс Азербайджанской Республики, законы Азербайджанской Республики, указы и распоряжения Президента Азербайджанской Республики, постановления и распоряжения Кабинета Министров Азербайджанской Республики и другие нормативно-правовые акты.

По мнению ученого-юриста Р. Агасиева, правоотношения в области выезда граждан Азербайджанской Республики из страны, их въезда в страну, въезда иностранцев и лиц без гражданства в Азербайджанскую Республику и их выезда из Азербайджанской Республики, временного пребывания в Азербайджанской Республике, предоставления им разрешения для временного и постоянного проживания, прохождения ими регистрации, предоставления данным лицам статуса беженцев, утраты статуса беженцев, лишения статуса беженцев, а также государственного контроля за миграцией и борьбы с нелегальной миграцией считаются миграционными процессами [1, с. 146]. Опираясь на вышеотмеченные мысли, можно прийти к такому выводу, что миграционные процессы охватывают широкий спектр правоотношений. Однако несмотря на все это в миграционном законодательстве Азербайджанской Республики правоотношения в области миграции, связанные друг с другом в определенный промежуток времени, не признаются как миграционные процессы и определения этим отношениям не дается.

В этом контексте, предлагаем считать целесообразным признание правоотношений, возникающих в области миграции, как новый правовой институт под названием миграционные процессы.

Следует отметить, что в юридической литературе наблюдаются различные подходы, связанные с миграционными процессами. К примеру, известные российские ученые-юристы О.Баршова и Л.Лушкина в своей работе «Миграционные процессы в РФ» указывают, что запрещение въезда в Российскую Федерацию, применение административных взысканий, штрафы и показатели депортированных иностранных граждан, выдача виз и разрешения на работу считаются миграционными процессами [4, с. 119].

Иной подход в связи с миграционным процессом принадлежит ученым-юристам С. Панину и Е. Беляевой. В своей работе «Современные миграционные процессы в РФ: динамика и тенденции» они считают миграционными процессами в том числе отношения, возникающие в трудовой миграции, импорте и экспорте трудовых ресурсов, несоблюдении законов о труде, а также работоторговле [9, с.113].

Как видно из проведенного исследования и анализа, все правоотношения, возникающие в области миграции в рамках определенного времени, считаются миграционными процессами. Хотя в юридической литературе наблюдаются различные подходы к миграционным процессам, тем не менее, основная правовая сущность данных понятий одинакова. Все это служит правильному и закономерному регулированию происходящих в мире миграционных процессов.

Список литературы / References

1. *Агасиев Р.М.* Правовой статус иностранцев и лиц без гражданства в Азербайджанской Республике. Монография. Баку: Издательство “Элм”, 2018. 362 с.
2. Миграционный кодекс Азербайджанской Республики. Издательство “Ганун”. Баку, 2021.
3. Распоряжение Президента Азербайджанской Республики от 25 июля 2006 года № 1575.
4. *Баршова О. А., Луикина Л. Н.* Миграционные процессы в РФ // Юность. Наука. Культура: материалы V Всероссийской научно-практической конференции. Саранск, 2018. С. 119-124.
5. *Хорев Б.С., Чапек В.Н.* Проблемы изучения миграции населения. М., 1978.
6. *Ионцев В.А.* Международная миграция: теория и история изучения. Научная серия «Международная миграция населения: Россия и современный мир». Вып. 3. М.: Диалог-МГУ, 1999.
7. *Ожегов С.И., Шведова Н.Ю.* Толковый словарь русского языка. 4-е изд. М., 1998. С. 355.
8. *Похлебаева А.В.* Понятие миграции // Журнал международного права и международных отношений. № 3. 2005
9. *Панин С.И., Беляева Е.Е., Горбунова М.А.* Современные миграционные процессы в РФ: динамика и тенденции // Вестник современных исследований, 2018. № 6.4 (21). С. 113-120.
10. Российский энциклопедический словарь: В 2 кн. / Гл. ред. А.М.Прохоров. М., 2001. Кн. 1. С. 944.
11. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://az.wikipedia.org/wiki/Miqrasiya/> (дата обращения: 06.12.2021).
12. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://az.wikipedia.org/wiki/Proses/> (дата обращения: 06.12.2021).

FEATURES OF THE PERSONNEL MANAGEMENT SYSTEM DURING CONSTANT CHANGES

**Varichenko I.D. (Russian Federation)
Email: Varichenko251@scientifictext.ru**

*Varichenko Igor Dmitrievich – Executive Director,
CONCEPT GROUP LLC, TOYOTA CENER IN YUZHNO-SAKHALINSK*

Abstract: *the article analyzes personnel behavior and different systems of management.*

Keywords: *personnel management*

ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ВО ВРЕМЯ ПОСТОЯННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ

Вариченко И.Д. (Российская Федерация)

*Вариченко Игорь Дмитриевич – исполнительный директор,
ООО «Концепт групп» Тойота Центр г. Южно-Сахалинск.*

Аннотация: в статье анализируется поведение персонала во время постоянных перемен и различные системы управления.

Ключевые слова: управление персоналом.

В современных условиях эффективность деятельности организации определяется эффективностью использования главного ресурса - людей. Неслучайно в общей структуре составляющих организаций современный менеджмент особо выделяет «человеческий фактор», который ставит на первое место наряду с такими компонентами организации как организационные структуры.

Актуальность данной темы вызвана создавшейся в нашей стране ситуации изменения экономической и политической систем. Эти изменения одновременно несут как большие возможности, так и серьезные угрозы для каждой личности, вносят значительную степень неопределенности в жизнь практически каждого человека.

Основу концепции управления персоналом организации в настоящее время составляют возрастающая роль личности работника, знание его мотивационных установок, умение их формировать, и направлять в соответствии с задачами, стоящими перед организацией.

Управление персоналом в такой ситуации приобретает особую значимость: оно позволяет обобщить, и реализовать целый спектр вопросов адаптации человека к внешним условиям, учет личностного фактора в построении системы управления персоналом организации.

При изменениях и колебаниях рынка происходит отход от иерархического, застоявшегося, управления к активизации процессов формирования рыночных взаимоотношений. Поэтому необходима разработка совершенно новых подходов к приоритету ценностей. Главное внутри организации – работники, а за пределами – потребители продукции. Необходимо повернуть сознание работающих людей к потребителю, а не к начальнику и прибыли.

Обобщение опыта отечественных и зарубежных организаций позволяет сформировать главную цель системы управления персоналом: обеспечение кадрами, организация их эффективного использования, профессионального и социального развития.

Совершенствование работы предприятий невозможно без учета человеческого фактора. Необходимо уделять особое внимание подбору персонала дилерского центра, так как любые посетители, достаточное внимание уделяют качеству сервиса, и как правило, по нему строят свое представление о товаре и организации. Для этого сотрудники должны быть хорошо подготовлены и иметь соответствующую профессиональную подготовку, личные и деловые качества. Такие качества персонала достигаются за счет правильной организации управления персоналом, учитывающей специфику предприятий дилерских центров.

В результате этого, можно сделать вывод о том, что для правильного и плодотворного подбора персонала необходима экспертная оценка, которая складывается в результате применения различных теоретических методов изучения и анализа, используемых в управленческой деятельности. Однако, их использование целесообразно не только на стадии формирования персонала, но также уже и в сформировавшемся и работоспособном коллективе для оценки деятельности каждого

его сотрудника, что необходимо для правильного ведения руководством предприятия кадровой политики.

Общая характеристика управления персоналом как направления современного менеджмента

Менеджмент - управление производством: совокупность принципов, методов, средств и форм управления производством, разработанных и применяемых с целью повышения эффективности производства и увеличения прибыли.

Рассмотрим основные управленческие теории.

Тейлоризм – одна из первых управленческих теорий, возникших в США на рубеже 19-20 вв. Характеризуется использованием достижений науки и техники в целях извлечения максимума прибавочной стоимости путём усиления эксплуатации рабочего класса. Названа по имени американского инженера Ф.У. Тейлора (F.W. Taylor; 1856-1915). Тейлоризм представляет собой совокупность разработанных им и его последователями методов организации и нормирования труда и управления производственными процессами, подбора, расстановки и оплаты рабочей силы, направленных на существенное повышение производительности и интенсивности труда. Тейлоризм предусматривает детальное исследование трудовых процессов и установление жёсткого регламента их выполнения, а также режимов работы оборудования, установление высокого «подённого» (или почасового) урока (нормы выработки), подбор и специальную тренировку рабочих, пригодных для выполнения различных видов работ при очень высоких темпах труда.

Чтобы материально заинтересовать всех рабочих в выполнении и перевыполнении этой высокой нормы, Тейлор разработал специальную систему сдельной заработной платы, в соответствии с которой рабочие, выполнившие и перевыполнившие норму, оплачивались по повышенным против обычных тарифным ставкам и расценкам, а рабочие, недовыполнившие норму (хотя бы на долю процента), оплачивались по пониженным (как правило, на 20-30%) ставкам, то есть подвергались штрафу. Т. предусматривал также определённое чередование элементов труда и отдыха. Тейлор рекламировал введение им регламентированного отдыха как показатель гуманности и научности его методов: в действительности это служило поддержанию высокой интенсивности труда рабочих на протяжении всего рабочего дня.

Тейлоризм послужил основой для современных систем организации труда, применяемых во всех капиталистических странах на протяжении многих лет. Он претерпел эволюцию под влиянием изменений в развитии производительных сил, особенно научно-технической революции.

Административный подход к управлению персоналом возник примерно в 1916-1930 гг.

У истоков классического, или административного, направления стоял руководитель крупной французской угледобывающей компании Анри Файоль, которого за вклад, внесенный в развитие науки управления, часто называют отцом современного менеджмента. Возникновение классической школы обуславливалось усложнением процесса управления, которым сопровождался рост размеров и масштабов деятельности промышленных компаний ведущих индустриальных стран. Происходило фактическое обособление функций менеджеров от функций прочих работников предприятий, выделение менеджмента в отдельную профессию. Это, в свою очередь, вызывало необходимость смещения акцента управленческих исследований с техники производства на организацию в целом.

Если представители школы научного управления концентрировали основное внимание на совершенствовании отдельных операций производственного процесса и практически не выходили на уровень управленческих обобщений, то Файоля интересовали как раз проблемы общего менеджмента организации. Он и другие «классики» (как, например, англичанин Л. Урвик и американцы Д. Муни и А. Рейли) ставили своей целью выработку совокупности универсальных принципов управления.

Эти принципы охватывали широкий спектр проблем организации - от разработки рациональной системы ее управления (в этой части теория «классиков» перекликалась с возникшей на рубеже веков «бюрократической теорией» известного немецкого социолога Макса Вебера [Мескон М.]) до принципов построения ее структуры и функций менеджмента.

Управленческая теория школы «человеческих отношений» связана с теорией мотивации Э. Мэйо и Мэри Паркер Фоллет. Они разработали принципы управления людьми, которые провозглашали учет желаний и ожиданий людей, межличностных отношений. [28, С.43]. Одно из базовых утверждений Фоллет гласит, что поддержание формального иерархического различия между менеджерами и работниками затрудняет партнерство и может препятствовать повышению эффективности управления. Функции менеджеров наиболее эффективно исполняют люди, которых другие работники могут относить к лидерам за их знания и способности. Знаменитые эксперименты Мэйо и особенно открытие так называемого «Хоторнского эффекта» опровергли утверждение классической школы управления о том, что стимулом к повышению производительности могут быть лишь материальное поощрение и улучшение условий труда.

Необходимость выделения управления персоналом как самостоятельного менеджмента - направления связано с рассмотрением человеческих ресурсов как составной частью производственных ресурсов (наряду с финансовыми, материальными, технологическими). А это значит, что сообразуясь со стратегией развития, предприятие как производственно – хозяйственная система может либо увеличивать человеческие ресурсы (экстенсивный путь, либо (при необходимости) сокращать, ориентируясь на более рациональное использование оставшейся части (интенсивный путь).

Таким образом, ориентация на управление человеческими ресурсами меняет задачи управления, функции и структуру соответствующих служб на предприятии. Так, одной из важнейших функций управления персоналом в связи с возросшей ролью человеческого фактора во время постоянных рыночных изменений в современном пространстве становится развитие персонала, а не просто приведение его численного состава в соответствие с наличием рабочих мест.

Таким образом, мы рассмотрели основные управленческие теории, их достоинства и недостатки. Обоснована необходимость выделения управления персоналом как самостоятельного менеджмента – направления. Дана общая характеристика управления персоналом как направления современного менеджмента. Рассмотрены различные подходы к определению управления персоналом, его структура. Определены основные методы управления персоналом.

Системы управления персоналом.

Методы управления персоналом - способы воздействия на коллективы и отдельных работников с целью осуществления координации их деятельности в процессе функционирования организации. Исходя из технологической цепочки цикла работы с персоналом, различают направления работы с персоналом:

- найма, отбора и приема персонала;
- деловой оценки, профориентации и трудовой адаптации персонала;
- мотивации трудовой деятельности;
- организации системы обучения;
- управления конфликтами и стрессами;
- управления безопасностью;
- организации труда;
- управления деловой карьерой и служебно-профессиональным продвижением;
- высвобождения персонала.

Планирование потребности в персонале.

Очевидно, что планирование потребности в персонале — часть общего процесса планирования в организации. В конечном итоге успешное кадровое планирование основывается на знании ответов на следующие вопросы:

1. сколько работников, какой квалификации, когда и где потребуется;
2. каким образом можно привлечь нужный персонал и сократить или оптимизировать использование излишнего персонала;
3. как лучше использовать персонал в соответствии с его способностями, умениями и внутренней мотивацией;
4. каким образом обеспечить условия для развития персонала;
5. каких затрат потребуют запланированные мероприятия

Характер оценок потребности организации в персонале имеет количественный и качественный показатели.

Количественная оценка потребности в персонале определяет количество необходимого персонала. Она основывается на анализе предполагаемой организационной структуры (уровне управления, количество подразделений, распределение ответственности), требований технологии производства (форма организации совместной деятельности исполнителей), маркетингового плана (план ввода в строй предприятия, поэтапности разворачивания производства), а также прогнозе изменения количественных характеристик персонала (с учетом, например, изменения технологии или полном изменении конъюнктуры рынка, логистических цепочек и портрета потребителя).

Качественная оценка потребности в персонале определяет профессиональные и личностные характеристики персонала. Это более сложный вид прогноза, поскольку вслед за анализом, аналогичным для целей количественной оценки, должны учитываться ценностные ориентации, уровень культуры и образования, профессиональные навыки и умения того персонала, который необходим организации. Особую сложность представляет оценка потребности в управленческом персонале. В этом случае необходимо учесть, как минимум, возможности персонала определять рациональные оперативные и стратегические цели функционирования предприятия и осуществлять формирование оптимальных управленческих решений, обеспечивающих достижение этих целей.

При оценке потребности в персонале необходима разработка организационного и финансового планов укомплектования, включающих:

- разработку программы мероприятий по привлечению персонала;
- разработку или адаптацию методов оценки кандидатов;
- расчет финансовых затрат на привлечение и оценку персонала;
- реализацию оценочных мероприятий;
- разработку программ развития персонала;
- оценку затрат на осуществление программ развития персонала.

Расчет потребности в персонале, включающий в необходимую численность рабочих и их профессиональный и квалификационный состав позволяют:

1. производственная программа,
2. нормы выработки,
3. планируемый рост повышения производительности труда,
4. структура работ.

Расчет численности персонала включает в себя временной показатель. Он может быть текущим или оперативным и долговременным или перспективным.

Проблемы и этапы оценки персонала.

Задача службы по набору персонала, осуществляющей оценку кандидатов при приеме на работу, состоит в том, чтобы отобрать такого работника, который по своим профессиональным и личностным качествам будет способен достичь ожидаемого

организацией результата. Фактически оценка при приеме — это одна из форм предварительного контроля качества человеческих ресурсов организации.

Несмотря на то, что существует большое количество разных подходов к оценке, все они страдают общим недостатком — субъективностью, решение во многом зависит от того, кто использует метод, или того, кого он привлекает в качестве эксперта.

Поэтому требования к оценочной технологии включают в себя ряд аспектов. Рассмотрим эти аспекты.

- Объективность — оценка должна быть независимой от какого-либо частного мнения или отдельных суждений;

- Надежность — свобода от влияния ситуативных факторов (настроения, погоды, прошлых успехов и неудач, возможно, случайных);

- Достоверность в отношении деятельности — оцениваться должен реальный уровень владения навыками — насколько успешно человек справляется со своим делом;

- Возможность прогноза — оценка должна давать данные о том, к каким видам деятельности и на каком уровне человек способен потенциально;

- Комплексность — оценивается не только каждый из членов организации, но и связи и отношения внутри организации, а также возможности организации в целом.

Анализ работы исполнителя, выделение основных задач, результатов, процессов, схем взаимодействия, максимально полно описывающих деятельность, называется профессиографическим анализом.

Процедура профессиографического анализа деятельности, как правило, начинается с ознакомления с целями, структурой и схемой информационных сетей организации. Затем осуществляется сбор информации о содержании описываемой деятельности с точки зрения как исполнителей, так и их руководителей. В качестве метода, как правило, используется структурированное интервью с исполнителем и его непосредственным руководителем. Важно по итогам сбора первичной информации произвести схематизацию анализируемой деятельности и экспертизу полученных результатов.

Профессиограмма — это документ, представляющий описание деятельности и ее места в организации.

1. Описательные характеристики деятельности:

- 1.1. Параметрическое описание (целостное):

- а) название организации;

- б) статус организации;

- в) структура организации;

- г) цели и задачи организации;

- д) основные виды деятельности, осуществляемые работниками организации;

- е) принципы и нормы, принятые в организации.

- 1.2. Морфологическое описание (по элементам):

- а) применяемые средства труда;

- б) рабочее место;

- в) основные элементы деятельности (действия, операции);

- г) ожидаемый результат и требования, предъявляемые к нему.

- 1.3. Функциональное описание:

- а) последовательность операций, действий, «технология» деятельности;

- б) режим труда и отдыха;

- д) способы взаимодействия и коммуникативные сети.

2. Количественная оценка элементов деятельности:

- а) выделенные задания, их описание;

- б) количество экспертов и их оценки по различным шкалам.

3. Психограмма:

а) требования, предъявляемые деятельностью к исполнителю;

б) профессионально важные качества исполнителя.

Оценка кандидатов при приеме на работу.

Цели и факторы повышения производительности труда.

Можно выделить два основных подхода к оценке производительности труда.

1. Определение прямых трудозатрат (путем оценки соотношения прямых трудозатрат к нормо-часам определяется фактическая интенсивность).

2. Оценка отношения объема продаж к затратам на стоимость контроля качества и гарантийного ремонта, которая включает:

- численность производственных рабочих и всего персонала;
- дополнительные показатели: время наладки/оплаченные часы, число принятых изделий/число проверенных изделий, запланированные изделия./произведенные изделия, все производственное время/фактически отработанное время, вспомогательные расходы/прямые расходы, численность производственных рабочих/численность работников управления, количество часов по не принятым нарядам/количество отработанных часов, фактическая доля накладных расходов/запланированные накладные расходы.

Управление производительностью труда включает следующие элементы:

- управление качеством;
- планирование процедур повышения эффективности;
- измерение трудозатрат и нормирование труда;
- бухгалтерский учет и финансовый контроль.

Необходимо принимать во внимание и факторы, препятствующие росту производительности, такие, как снижение цены труда при постоянном росте уровня жизни и увеличение уровня затрат на восстановление трудоспособности.

Нормирование труда — это мероприятия по оценке количества труда, которое должно быть реализовано в рамках заданной технологии.

Деятельность по нормированию труда в управлении персоналом является комплексной, и дает возможность решать смежные задачи. Основные цели нормирования:

1. планирование производства и определение потребности в персонале (качество и количество);
2. расчет затрат на заработную плату;
3. оценка изменения производительности, эффективности производства.

Для создания эффективной системы нормирования труда на предприятии необходимо осуществить:

1. анализ деятельности;
2. расчет и утверждение базовых норм;
3. мониторинг технического уровня производства, планирование пересмотра норм в зависимости от изменения состояния материально-технического обеспечения;
4. внедрение форм материального стимулирования за повышение производительности;

5. мониторинг норм труда,

Основные методы нормирования труда:

хронометраж — традиционный метод, при котором путем многочисленных замеров производится расчет времени на производство единицы продукции;

Оценка рабочих мест.

Рабочее место — это совокупность задач, функций и ответственностей, выполняемых специалистом для осуществления своей должности в организации.

Оценка рабочих мест, или инспекция труда, — это независимая проверка работы с целью:

- анализа содержания труда, ее проверки на степень адекватности и оптимальности для выполнения конкретной функции в организации;
- гарантии качества выполняемой работы, проверки стандартов выполнения работы;
- формирования предложения по совершенствованию организационной структуры, обеспечения выполняемой деятельности.

Оценка рабочих мест — это инструмент контроля труда в целях обеспечения помощи руководителям и самим сотрудникам. Оценка рабочих мест может дать информацию о степени соответствия работы заданным стандартам, ее обеспеченности необходимыми средствами, компетенциями и полномочиями. Такая оценка может дать независимую информацию о содержании и порядке реализации деятельности, позволить провести экспертизу порядка ее реализации, а также обогатить сложившееся направление новыми подходами.

Оценка труда.

Оценка труда — мероприятия по определению соответствия количества и качества труда требованиям технологии производства.

Оценка труда дает возможность решать следующие кадровые задачи:

- оценить потенциал для продвижения и снижения риска выдвигания некомпетентных сотрудников;
- снизить затраты на обучение;
- поддерживать у сотрудников чувство справедливости и повышать трудовую мотивацию;
- организовать обратную связь сотрудникам о качестве их работы;
- разрабатывать кадровые программы обучения и развития персонала.

Для организации эффективной системы оценки результативности труда работников необходимо:

- установить стандарты результативности труда для каждого рабочего места и критерии оценки;
- выработать политику проведения оценок результативности труда (когда, как часто и кому проводить оценку);
- обязать определенных лиц производить оценку результативности труда;
- вменить в обязанность лицам, проводящим оценку, собирать данные о результативности труда;
- обсудить оценку с работником;
- принять решение и документировать оценку.

Этапы оценки труда на конкретном рабочем месте предполагают:

- описание функций;
- определение требований;
- оценку по факторам (конкретного исполнителя);
- расчет общей оценки;
- сопоставление со стандартом;
- оценку уровня сотрудника;
- доведение результатов оценки до подчиненного.

Для того чтобы процедуры оценки труда были эффективны на каждом конкретном предприятии, они должны отвечать следующим требованиям:

- используемые критерии должны быть понятны исполнителю и оценщику;
- информация, используемая для оценки, должна быть доступна;
- результаты оценки должны быть связаны с системой поощрения;
- система оценки должна соответствовать ситуационному.

На современном этапе значительно возрос интерес к человеку как главному фактору производства, фактору доходов, повышения производительности труда, как ценному ресурсу, достоянию организации в конкурентной борьбе. Управление человеческими ресурсами охватывает все управленческие решения, которые воздействуют на взаимоотношения между организацией и ее работниками. Это означает, что управление персоналом тесно связано со стратегией бизнеса. Стратегия управления человеческими ресурсами исходит из единства целей человеческих ресурсов со стратегией бизнеса.

Уровень и результаты работы организации зависит от качества управления. Современный менеджмент выступает не столько в качестве теории и практики управления, организации управления, процесса принятия и реализации управленческих решений, сколько как искусство управления людьми. Главный потенциал любой организации заключен в кадрах. Кадры управления – этот ресурс, вложение в человеческие ресурсы, кадровая работа становится стратегическим фактором выживания предприятия в современной реальности. Ключ к этому вовлеченность, мотивированность персонала не только финансовая, но и не финансовая, а также разделение общих ценностей персоналом, руководством и организацией в целом, которое необходимо планомерно формировать.

Человеческие возможности – главное и определяющее в достижении поставленных целей независимо от формы собственности. Без нужных вовлеченных и квалифицированных работников ни одна организация не сможет достичь целей и выжить в конкурентной борьбе во время постоянных изменений и колебаний рынка. Для каждого менеджера особое место в его деятельности занимает подбор кадров управления – это процесс поиска и привлечения людей, выдвижение на определенные должности.

В заключение можно сказать следующее – правильно формирование внутреннего климата предприятия, нацеленность на сбережение, удержание квалифицированного персонала, стабильная и направленная работа на вовлечение персонала во внутренние бизнес-процессы, усиление значимости каждого сотрудника на предприятии — это путь к успеху в сложное время постоянных изменений.

Список литературы/ References

1. Барышева А.В. Как сделать персонал ориентированным на клиента // Управление персоналом. 1998. №8. С. 24-28.
2. Бизнес и менеджер: все о маркетинге. – М., 2002. – 448 с.
3. Бизюкова И.В. Кадры. Подбор и оценка - М.: Московский рабочий, 1984. - 159 с.
4. Бойдейл Т. Как улучшить управление организацией: пособие для руководителей. – М.: АО «ИНФРА – М» - АОЗТ «Премьер», 1995. – 204 с.
5. Браймер Р.А. «Основы управления в индустрии гостеприимства». Пер. с англ. М.: Аспект Пресс 1995. - 525с.
6. Вершигора Е.Е. «Менеджмент». Уч.пособие – 2-ое изд. перераб. и дополн. – М.: ИНФРА – М, 2001 - 283с.
7. Войл П. Искусство менеджмента. Новые идеи для мира хаотических перемен. Перевод с английского - М.: Новости, 1993. – 448 с.
8. Галенко В.П. Управление персоналом и стратегия предприятия. – СПб.: Изд-во СПбУЭФ, 1994. – 298 с.
9. Дашков Л.П., Памбухчияец В.К. Коммерция и технология торговли: Учебник для студентов высших учебных заведений.-3-е изд.,- М.: Издательско-книготорговый центр «Маркетинг», 2001. – 172 с.
10. Дубинина Т.И., Яворская А.О. «Зарубежный опыт малых гостиниц» / Методич. материалы. Вып.№3 1997 – 154с.
11. Егоршин А.П. Управление персоналом. - Н. Новгород, 1997. – 624 с.

12. Елагин Ю.А., Николаева Т.И. Технология и коммерческая деятельность. Ч.1. Розничная торговля: Учеб. пособие. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2000. – 207 с.
13. Завалин П.Н. Инновации - современный подход к управлению производством. - К.: МАУП, 1999. – 212 с.
14. Иванцевич Дж.М., Лобанов А.А. Человеческие ресурсы управления: основы управления персоналом. М.: Дело, 1993. – 484 с.
15. Игнатьева А.В., Максимцов М.М. Исследование систем управления: Учеб. пособие для вузов. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 156 с.
16. Исаенко А.Н. Кадры управления в корпорациях США – М.: Наука, 1988. – 144 с.
17. Кабушкин Н.И. Менеджмент туризма: Учебное пособие. – Мн.: Новое знание, 2001. 432 с.
18. Кабушкин Н.И., Бондаренко Г.А. Менеджмент гостиниц и ресторанов. Новое знание - 2003, 368 с.
19. Карпов А.В. «Процессы принятия решений структуры управленческой деятельности» // Психологический журнал Т 21, №1 2000. С. 63 –77.
20. Кибинов Я. Управление персоналом в организации. М.: Экономика, 1994. – 385 с.
21. Коротков Э.М. Концепция российского менеджмента. – М., ДеКА, 2004. –892 с.
22. Коротков Э.М. Исследование систем управления. — М.: ДеКА, 2000. – 285 с.
23. Кравченко А.И. История и современное состояние социологии менеджмента. – М., 1993. – 8 с.
24. Ладанов И.Д. «Практический менеджмент» М., 1995.- 284с.
25. Ленин В.И.. "Научная" система выжимания пота, Полн. собр. соч., 5 изд., т. 23, С. 189 – 190.
26. Малин А.С., Мухин В.И. Исследование систем управления: Учебник для ВУЗов. - М.: ГУ ВШЕ, 2002. – 275 с.
27. Марр Р., Флиастер А. Словарь // Человек и труд. – 1994. - №1. – С.127.
28. Маслов Е.В. Управление персоналом предприятия. – М. ИНФРА – М, Новосибирск: НГАЭ и У, 2000. – 310 с.
29. Мейтланд Я. Руководство по управлению персоналом в малом бизнесе. – М., 1996. – 328 с.

ADAPTATION IN 3D AND B2B
Dyachkova A.B.¹, Bondarenko E.S.² (Russian Federation)
Email: Dyachkova251@scientifictext.ru

¹Dyachkova Anna Borisovna – Master of business administration, practicing commercial Director;

²Bondarenko Elena Sergeevna – Head of Sales Department,
 PC WINDOWS OF THE CAPITAL LLC,
 MOSCOW

Abstract: the article presents practical recommendations for the adaptation of three generations in terms of coordinates (X, Y and Z). This system has been developed and operates on the basis of the manufacturing enterprise PC Windows of the Capital LLC. The main goal is to update data on adaptation and share new tools in this direction for B2B business. The article is presented in the form of an interview. Interviewer - Bondarenko Elena Sergeevna - graduate of Moscow International University, Faculty of Journalism.

Keywords: B2B, adaptation, sales.

АДАПТАЦИЯ В ТРЁХМЕРНОЙ СИСТЕМЕ КООРДИНАТ И B2B

Дьячкова А.Б.¹, Бондаренко Е.С.² (Российская Федерация)

¹Дьячкова Анна Борисовна – магистр делового администрирования, практикующий коммерческий директор;

²Бондаренко Елена Сергеевна – руководитель отдела продаж,
ООО «ПК Окна Столицы»,
г. Москва

Аннотация: в статье представлены практические рекомендации по адаптации трех поколений в разрезе координат (X, Y и Z). Данная система разработана и действует на базе производственного предприятия ООО «ПК Окна Столицы». Основная цель – актуализировать данные по адаптации и поделиться новыми инструментами в этом направлении для бизнеса B2B. Статья представлена в виде интервью. Интервьюер – Бондаренко Елена Сергеевна – выпускник Московского Международного Университета, факультет журналистики.

Ключевые слова: B2B, адаптация, продажи.

Адаптация в трёхмерной системе координат и B2B

Ещё недавно многие руководители решали кейс, как эффективнее всего адаптировать поколение «миллениумов» (pext) и поколение «бэби-бумеров». Работа с двумя поколениями людей казалась очень сложной. Сейчас ситуация изменилась, она переросла в более уникальную модель из трёх координат. Появилось поколение Z - «хоумлендеров», они же зумеры. Это новая волна людей, которая существенно отличается от поколений X и Y, и уже доставляет немало проблем работодателям. Но общая проблематика состоит в том, как осуществить эффективную работу с тремя поколениями и задать вектор движения каждой координате.

О том, как адаптировать гармонично три поколения в трехмерной системе координат, в нашей беседе расскажет Коммерческий директор ООО «ПК Окна Столицы» Анна Дьячкова.

Добрый день, Анна. Начну издаেকে: из двух кандидатов, одному из которых 24 года, а другому – 37 лет, зная только эти параметры, о навыках и компетенциях речи не идет, на ком бы вы остановили свой выбор и почему?

Здравствуйте. Мы занимаемся продажами. В нашем коммерческом подразделении – более 130 человек, и у нас нет ограничений по возрасту. Мы работаем со всеми поколениями – это преимущество нашей команды. В каждом возрасте есть своя мотивация на успех. В разрезе трех поколений X, Y и Z:

X – важно показать путь к деньгам и карьере,

Y – направить на личное развитие,

Z – объяснить, как раскрыть свой потенциал не только в компании, но и в жизни.

Необходимо создать такую систему адаптации для сотрудников, которая будет отвечать всем направлениям, при этом определять движение сотрудника, его скорость адаптации и время, за которое он окажется в точке эффективности для себя и компании.

Какие особенности в обучении «зумеров»? Есть старый добрый метод – наставничества, с ними этот метод работает?

Наставник для менеджера, как правило, это руководитель отдела продаж, который должен понимать, что нужно его новому сотруднику, к чему он стремится. Если это поколение X, то направляем на самореализацию, если Y – показываем путь к самовыражению, Z нужно саморазвитие. Нелёгкая задача для руководителя работать во всех направлениях. Но для этого мы создали систему адаптации для всех сотрудников коммерческого подразделения.

Так, у вас разработана собственная система Адаптации специалиста. Тогда давайте поговорим именно о ней. Как родилась эта система? Кто её автор? Кто разработчик? С помощью каких ресурсов реализуется этот инструмент?

Система работает у нас более 1,5 лет, и каждый месяц мы её совершенствуем. Авторами адаптации можно считать всех руководителей отделов продаж, а идейный вдохновитель – каждый новый сотрудник, который приходит к нам в команду. Именно новые сотрудники, давая обратную связь по адаптации, задают темп развития нашей системы. Процессы меняются, а это значит, что следующий новый сотрудник получает уже улучшенную версию нашей программы.

Что входит в Адаптацию? По каким параметрам оценивается рост компетенций нового сотрудника?

Мы оцениваем еженедельно не только работу нового сотрудника, но и руководителя. Но здесь важно что? Руководителю необходимо понимать, какие компетенции нового кандидата можно нарастить.

В нашу систему адаптации входит 4 стандартные формы:

1. Форма развития нового сотрудника – основной документ, который может быть представлен как в Excel, так и в корпоративной программе для обучения и адаптации. Сегодня мы остановились на ISpring, работаем именно в с ней.

2. Форма оценки нового сотрудника – еженедельно получаем рейтинг по новым сотрудникам.

3. Форма оценки руководителя – еженедельно выходит рейтинг для руководителей.

4. Форма обратной связи от нового сотрудника – еженедельно мы получаем обратную связь от новых сотрудников, где они отвечают на вопросы по адаптации в компании. Как раз на этом этапе ярко видны отличия трёх поколений, когда каждый даёт ОС под свою мотивацию.

Анна, расскажите подробнее о процессах. Многим руководителям будет интересно узнать, как работает Адаптация в вашем коммерческом подразделении.

«Форма развития» нового сотрудника является основной частью адаптации.

Во-первых, к данной форме относится организация труда. Мало кто придаёт значение тому, что должен сделать новый сотрудник в первые дни работы, а это самый важный период в формировании первого мнения о компании.

Организация рабочего пространства, снабжение всеми инструментами для работы – всё по пунктам представлено в этом документе. Далее идёт подключение ко всем программам по списку, ко всем группам в почте, в мессенджерах.

Знакомство с командой, с коллегами, которые будут помогать в работе – всё зафиксировано. Задача руководителя – проконтролировать выполнение всех пунктов организации труда. Менеджер понимает, что ему нужно сделать, чтобы уже на начальном этапе неформально стать частью команды.

Вторая часть формы – это распорядок дня. Документ, который подсказывает менеджеру, что он должен выполнить и какого результата достичь в течение первых 10 рабочих дней. Каждый день разделён на две части: теоретическая и практическая. Важно, чтобы теоретические знания, которые получил новый сотрудник, начали переходить в практический навык.

Обращаю внимание, если форма развития сотрудника создана в формате Excel, вы не узнаете, сколько времени провёл сотрудник, изучая тот или иной материал. Как оценить скорость его обучения? ISpring даёт такую возможность.

Каждая тема содержит 10-20 несложных вопросов. Такой срез позволяет оценить степень понимания сотрудником теоретического материала. На этом этапе важно каждый день следить за динамикой и степенью вовлеченности сотрудника в бизнес-процессы компании.

В-третьих, есть такой инструмент, как карта успеха, где рассчитан успех менеджера на год, создана средняя картина развития специалиста в компании: когда будет первая продажа, сколько это будет в бонусах, сколько он может зарабатывать через год и что ему нужно будет сделать для этого.

В карте не только представлена модель реального развития. Новый сотрудник может самостоятельно задавать нормативы для движения. Исходя из средней картины он понимает, как скорее достичь результата. Менеджер понимает зависимость основных качественных и количественных показателей эффективности с бонусной частью.

В форме есть воронка продаж – динамика удельных показателей на рабочий день по уникальным клиентам с исходящими звонками, коммерческими предложениями и продажами. Для менеджера установлены нормативы, и он видит динамику из периода в период.

Важно обращать внимание на лояльность базы. Это отношение клиентов с исходящими звонками, коммерческими предложениями и продажами к основной базе. Динамика развития базы целевых клиентов и доля для каждого этапа воронки продаж, помогает менеджеру оценить его качество работы.

Шестой элемент – это анализ звонков. У нас есть чёткая система анализа коммуникаций менеджеров, по которой они получают балл. Динамику по качеству переговоров также можно анализировать. Менеджер видит низкие баллы и с руководителем исправляют их. В самом анализе звонков ничего нового. В интернете много разных форм. Главное, что менеджер имеет цифровую оценку своей работы и может контролировать динамику.

Также стоит упомянуть такой момент – в каждой компании есть нормативные документы, регламенты, инструкции. Нужно обязательно задать для нового сотрудника план по изучению всех документов. Приоритет мы создали сами, чтобы менеджеру было удобно идти по процессу продажи и изучать именно те регламенты, которые ему нужны сейчас. Мы задаём нижнюю планку: по одному регламенту в день на изучение. Но чаще новые сотрудники изучают по 2-3, т.к. проходят адаптацию с большой скоростью.

Если говорить о контроле прохождения общего обучения, мы это делаем, используя программу, в которой есть библиотека тестов и заданий для изучения процессов, продукта и теории продаж. Также задаём приоритет для изучения по темам: не менее 1 задания в день.

Основную информацию по продукту мы разделили на 10 уроков: один урок на неделю. В урок входит теория, практика, также есть список основных вопросов по продукту. Каждый сотрудник получает процент прохождения за выполненный тест. Норматив – не менее 90%. Если меньше – тест всегда можно пересдать – а значит закрепить знания.

Для «продажника» немаловажный фактор – дисциплина, тем более, что 30 % сотрудников у нас работают удаленно. Для этого есть программа, которая отслеживает продуктивность работы нового кандидата. Мы создали нормативы работы и можем не только контролировать, но и повышать эффективность наших сотрудников, анализируя время работы в почте, мессенджерах, корпоративных программах.

Предпоследний, но очень важный раздел, – это раздел с вопросами и возражениями. Менеджер в течение недели записывает все вопросы, на которые он не смог ответить, и возражения, которые он не смог закрыть. По данному файлу мы не только отрабатываем с отдельным менеджером его вопросы и возражения, но и понимаем уровень его обучаемости.

Заключительный этап - резюме от руководителя. Руководитель даёт обратную связь, ставит цели на следующую неделю: что нужно изменить или улучшить.

Адаптация создавалась с прицелом на «зумеров» или X и Y могут так же успешно проходить обучение в этом формате?

Адаптация создана сразу на три вектора. Мы работаем на все поколения в одной системе, и только наставник определяет степень упора на один или другой вариант развития специалиста. Деления на поколения очень условны, хотя мы тоже сегментируем сотрудников на опытных в продажах или нет, и даже в этом случае мы не меняем адаптацию. Скорость прохождения может измениться, а сама адаптация – нет.

Давайте поговорим о преимуществах этой системы? Какие преимущества даёт такой формат?

Основное преимущество – это чёткая система, которую даёт Адаптация. Сотрудник приходит в компанию. На этапе адаптации он не сразу понимает, как идти, но точно видит куда, система это позволяет. Есть такое понятие, как «Люди Дела». Форма адаптации позволяет сразу выделить из всех новых менеджеров, таких людей. Даже если у них ещё нет опыта работы, они сразу начинают работать по заданному сценарию и улучшают его, и это не зависит от поколения, опыта в продажах.

Адаптацию можно использовать как форму отчётности или для создания рейтингов?

Конечно, мы так и делаем. Есть рейтинг по менеджерам и по руководителям, и каждую неделю мы проверяем общий рейтинг по двум направлениям.

У любой системы есть свои минусы. У Адаптации они есть? С какими рискованными кейсами сталкивались лично вы в работе с этим инструментом?

Есть один минус для меня и нашей команды – мы не сможем её автоматизировать. Адаптация – это работа наставника с новым сотрудником, и пока эта форма не может быть роботом.

Как быстро кандидаты с помощью этого инструмента адаптируются к бизнес-процессам компании?

По статистике каждое поколение имеет свой процент выхода на эффективность. Он неодинаковый потому, что зависит от желания представителя X, Y или Z повысить свою ценность.

Что порекомендуете тем, кто начнёт применять систему Адаптации в своей работе?

Тот, кто когда-либо работал над созданием и реализацией системы адаптации в компании, знает, что это очень серьёзный труд. Мало создать – нужно тестировать, смотреть что работает, что нет. Адаптация – это постоянная эволюция, это как скрипт, который невозможно создать раз и навсегда, над ним нужно неизменно работать и улучшать, то есть менять. Поэтому тот, кто начинает создавать адаптацию, должен понимать: создать форму адаптации – это 10 % от общего дела. Только постоянная эволюция приводит к качественной системе адаптации. Команда совершенствует систему на ежедневной основе. Все участвуют в процессе – факт.

Список литературы / References

1. *Мирошкина М.Р.* X, Y, Z. Теория поколений. Новая система координат // Вопросы воспитания. Vol. 2, 2014. С. 50-57.
2. *Тан Фэй* Восприятие особенностей взаимодействия руководителей и подчиненных представителями разных поколений в России и Китае // Московский Государственный Университет имени М.В. Ломоносова, 2018. С. 20-22.

DEVELOPMENT OF THE MANAGER'S BRAND AS A TOOL FOR ORGANIZATION PROMOTION

Vasina V.A. (Russian Federation)

Email: Vasina251@scientifictext.ru

Vasina Valeria Alekseevna – Master,

DIRECTION: INTERNATIONAL MARKETING,

FACULTY OF ECONOMICS

PEOPLES' FRIENDSHIP UNIVERSITY OF RUSSIA,

ADVISOR TO THE HEAD OF THE DEPARTMENT,

ALL-RUSSIAN PUBLIC MOVEMENT "NARODNY" FRONT "ZA ROSSIYU",

MOSCOW

Abstract: *this article discusses the formation of a personal brand of a leader as a strategically adjusted plan for the development of the entire organization, takes into account the specifics and explains the various motives for promoting a personal brand. The rationale for the need to use this promotion tool, the connection with the media space is also given, the specifics of the organization itself and the already existing positioning are also taken into account. 5 components in brand formation are considered. Despite the dynamically developing methods of promotion, the media remains today one of the most expensive ways that does not lose its relevance, air time is still quite expensive, which is a value among contenders for broadcasting, of course, the manager's PR is not connected only with the media, but also with online promotion and more classic offline methods, nevertheless, screen time implies a certain status, especially if it is an information event suitable for the organization and the role of the speaker there is of an expert nature.*

Keywords: *brand, PR, promotion, strategy, personal brand, newsbreak.*

РАЗВИТИЕ БРЕНДА РУКОВОДИТЕЛЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ПРОДВИЖЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Васина В.А. (Российская Федерация)

Васина Валерия Алексеевна – магистр,

направление: международный маркетинг,

экономический факультет,

Российский университет дружбы народов,

советник руководителя департамента,

Общероссийское общественное движение «Народный» фронт «За Россию»,

г. Москва

Аннотация: *в данной статье рассматривается формирование личного бренда руководителя как стратегически выверенный план развития всей организации, учитывается специфика и объясняются различные мотивы продвижения личного бренда. Также приводится обоснование необходимости использования данного инструмента продвижения, связь с медианпространством, учитывается также специфика самой организации и уже существующего позиционирования. Рассматривается 5 составляющих в формировании бренда. Несмотря на динамично развивающиеся способы продвижения, СМИ остаются на сегодняшний день одним из самых дорогих способов, который не теряет своей актуальности, эфирное время по-прежнему стоит достаточно дорого, что представляет собой ценности среди претендентов на выходы в эфир. Конечно, PR руководителя связан не только со СМИ, но и с онлайн-продвижением и более классическими офлайн-способами, тем не менее, экранное время подразумевает под собой определенный статус, особенно,*

если это подходящий для организации инфоповод и роль выступающего там имеет экспертный характер.

Ключевые слова: бренд, PR, продвижение, стратегия, личный бренд, инфоповод.

Продвижение организации включает в себя комплексную работу, связанную со всеми внутренними и внешними ресурсами. На охват обширной PR-кампании отводится большое количество времени, так как это требует детальной проработки, которая может включать в себя несколько стратегий в зависимости от блока направления продвижения. Одним из стратегических решений продвижения организации может стать развитие личного бренда руководителя. Данный инструмент PR-кампании часто пользуется популярностью в крупных общественных, политических и коммерческих организациях, обладающих достаточно мощным влиянием на рынке. Данный подход является стратегически правильным, так как уверенность в компании, узнаваемость, позиционирование организации можно сформировать и подобным способом.

Бренд руководителя влияет также на формирование деловых контактов и бизнес-партнёров, медийная личность по сей день вызывает интерес, так как медиапродвижение и эфирное время все еще считается одним из самых дорогих и эффективных способов коммуникации.

В профессиональной среде действует тот же принцип, что и во внутренней – «свой» человек. При игре на профессиональной арене используется схожий принцип, только иные масштабы. Поэтому создание личного бренда руководителя – это комплексная работа сразу на нескольких «фронтах» в онлайн- и в офлайн-пространствах.

Начиная работать над личным брендом, необходимо почувствовать разницу между брендом, имиджем и репутацией. Хотя все они связаны между собой, отличия между ними явно присутствуют и, учитывая их, можно получить эффективность сразу в трех направлениях. Если отбросить долгие теоретические выкладки, то брендом будет имя, репутацией — то, что о вас говорят окружающие, а имиджем будет то, как вы выглядите.

Но именно бренд, имя будет вмещать в себя и репутацию, и имидж, на основании которых будут складываться и ожидания окружающих. И упоминая ваше имя (бренд), под ним подразумевают весь комплекс сложившихся о вас в информационном пространстве сведений, начиная с вашего рождения и заканчивая текущей минутой.

Согласно данным исследований международной консалтинговой компании Reputation Institute, специализирующейся в сфере исследований, аудита и управления репутацией, 45% репутации организации — это репутация ее руководителя; 50% опрошенных при этом считают, что в будущем этот показатель будет только расти.

Также рассматривая результаты другого зарубежного исследования PR-агентством Weber Shandwick, свидетельствуют, что именно репутация руководителя, по мнению 87% респондентов, повышает заинтересованность потенциальных инвесторов, 83% считают, что она обеспечивает положительное внимание СМИ и защиту в случаях различного рода кризисов, 77% — что позволяет привлекать новых сотрудников, 70% — удерживать сотрудников внутри компании. Исходя из этого можно сделать вывод, что ценность личного бренда набирает обороты и является стратегически важным подходом. Зависит это, прежде всего, от составляющих самого руководителя.

Правильно сформированная репутация руководителя имеет серьезное влияние и на финансовую составляющую компании: так, уход или отставка главы организации или его смерть (пример Стива Джобса) становились влияющими факторами на рост акций компании и количество партнерских сделок. Это свидетельствует о неразрывном влиянии бренда руководителя на организацию.

Подход в продвижении личного бренда руководителя зависит от уровня его медийности на данном этапе, его социальной значимости, масштабов организации и

специфики ее деятельности. Так, в случае продвижения нового руководителя или восходящей организации необходимо правильно подобрать PR-инструменты (выступления на профильных мероприятиях, публикации в СМИ, участие в профессиональных сообществах, посты в соцсетях). На начальном этапе это поможет повысить узнаваемость и ускорить развитие (и как профессионала, и как компании), тем самым не только создавая доверие и заинтересованность потенциальных инвесторов, но также расширяя круг контактов и увеличивая продажи.

Если же мы имеем дело с уже сложившимся образом, то корректные и последовательные действия в информационном пространстве будут способствовать увеличению ценности как профессионала, а также продвижению имиджа компании и формированию доверия к ней у необходимой аудитории. Главное в процессе выстраивания личного бренда – помнить, что информационный поток должен быть правильно проработан, иначе транслируемая информация может обернуться в антибренд.

1. Начать нужно с понимания, с какой целевой аудиторией вы собираетесь взаимодействовать. В зависимости от этого будет корректироваться стратегия вашего продвижения.

2. Вторым этапом станет анализ медиаполя и той информации, которая там присутствует.

3. На третьем этапе будет необходимо составить стратегию и подобрать необходимые инструменты продвижения.

Существует классическая система брендинга, которая включает в себя несколько составляющих:

1. «Упаковка»

Все, что относится к внешнему виду: ваши физические данные, ярко выраженные особенности внешности, стиль и образ (одежда, автомобиль, недвижимость и тому подобное).

2. Персональный маркетинг

Сюда входит в основном все, что относится к интернету, но иногда рассматривают и офлайн-активности: поисковая выдача по запросу «фамилия имя» в ключевых поисковиках, наличие личного сайта или страницы, личные и публичные аккаунты в социальных сетях, спонсорство/меценатство, социальная деятельность.

3. Экспертное развитие

Образовательная и профессиональная активность – обучение и повышение вашего профессионального уровня, участие в профильных мероприятиях, премиях и рейтингах, членство в профессиональных клубах, чтение лекций в университетах и профильных заведениях.

4. Публичная коммуникация

Ораторские навыки – умение импровизировать, грамотно и адекватно реагировать на вопросы, не бояться камеры и журналистов/большого количества людей, умение работать в тандеме со вторым спикером.

5. Медийная коммуникация

Создание инфоповодов и включение в них. Работа с существующими ситуациями и своевременное встраивание в интересующие организацию события.

На основе аудита вашего личного «бренда» по данным пяти направлений станет понятно, каким из них и в каком объеме нужно уделить первостепенное или наибольшее внимание и как выстроить комплексную стратегию действий, которая и будет способствовать созданию эффективного бренда руководителя.

Создавая личный бренд и упаковывая его в правильно подобранный информационный посыл, можно в короткие сроки добиться других стратегических целей организации, которые неизменно связаны с руководителем. После правильного выстраивания красной линии действий необходима постоянная поддержка и комплексный анализ для быстрого реагирования под изменения в среде. Таким

образом, гибкость и проработанный набор инструментов в продвижении бренда помогут развитию не только руководителя, но и самой организации.

Список литературы / References

1. Ревский Александр. Личный бренд руководителя и его влияние на успех компании // [Электронный ресурс], 2021. Режим доступа: <https://vc.ru/marketing/99332-lichnyy-brend-rukovoditelya-i-ego-vliyanie-na-uspeh-kompanii/> (дата обращения: 08.08.2022).
2. Webershandwick. Brending // [Электронный ресурс], 2020. Режим доступа: <https://www.webershandwick.com/who-we-are/global-network/> (дата обращения: 08.08.2022).
3. RepTrak. Brand Intelligence // [Электронный ресурс], 2020. Режим доступа: <https://www.reprtrak.com/reprtrak-platform/brand-intelligence/> (дата обращения: 08.08.2022).
4. Макашѐв М.О. Бренд // Профессиональный учебник, 2017. № 9. С. 75–120.

ANALYSIS OF THE IMPACT OF KEY PERSONNEL TURNOVER ON THE REVENUE OF A RETAILER USING KPIS

Suprunenko A.S. (Russian Federation)
Email: Suprunenko251@scientifictext.ru

*Suprunenko Anastasia Stanislavovna – Supervisor,
LLC SK AVANTAGE, PETROPAVLOVSK-KAMCHATSKY*

Abstract: the aim of the paper is to analyze the impact of turnover of key personnel on the revenue of a retailer enterprise using KPIS. As an object of consideration was chosen trade enterprise. The relevance of the research was determined, KPI rationing and its role in determining the amount of lost revenue was considered, an algorithm for calculating the impact of turnover of key personnel on the revenue of the retail company was developed. Such methods of scientific research as analysis and synthesis were used in the work.

Keywords: personnel, staff turnover, KPI, revenue, SPH rationing.

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ТЕКУЧЕСТИ ОСНОВНОГО ПЕРСОНАЛА НА ВЫРУЧКУ ПРЕДПРИЯТИЯ-РЕТЕЙЛЕРА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ КРП

Супруненко А.С. (Российская Федерация)

*Супруненко Анастасия Станиславовна - руководитель,
ООО «СК «Авантаж», г. Петропавловск-Камчатский*

Аннотация: целью работы является анализ влияния текучести основного персонала на выручку предприятия-ритейлера с использованием КРП. В качестве объекта рассмотрения было выбрано торговое предприятие. Определена актуальность исследования, рассмотрено нормирование КРП и его роль в определении размера недополученной выручки, разработан алгоритм расчета влияния текучести основного персонала на выручку торгового предприятия. В работе были использованы такие методы научного исследования, как анализ и синтез.

Ключевые слова: персонал, текучесть персонала, КРП, выручка, нормирование SPH.

Персонал – это личный состав организации, включающий всех наемных работников, а также работающих собственников и совладельцев [1].

Под текучестью персонала понимают увольнения работников по собственному желанию, а также за нарушения трудовой дисциплины [4].

Для ретейлеров характерна высокая текучесть основного персонала занятого в основной деятельности предприятия и непосредственно участвующего в формировании выручки. Нехватка основного персонала создает недополученную выручку.

В роли объекта исследования выступит Общество с ограниченной ответственностью «Адидас» в рамках избранного региона. По масштабу ООО «Адидас» является крупным предприятием. Численность персонала находится в пределах от 5000 до 10000 человек. Основной вид деятельности по ОКВЭД – 47.71 Торговля розничная одеждой в специализированных магазинах.

Влияние текучести рассмотрим с точки зрения образуемой ею нехватки. Нехватка – показатель на конкретную дату, в то время как выручка – показатель за период. Необходимо сделать эти показатели соизмеримыми. Для этого придадим показателю нехватки продолжительность. Представим нехватку в человеко-часах за период. Для этого нам потребуется показатель среднего времени, необходимого для покрытия нехватки. Подбор одного нового сотрудника в компании обычно занимает две недели (80 часов).

Таким образом, нехватку в человеко-часах можно представить следующим образом.

$$H_{\text{чч}} = \text{Чувол} * t_{\text{зак}}, \quad t_{\text{зак}} = 80, (1)$$

где: Чувол – численность уволенных сотрудников, чел.,

$t_{\text{зак}}$ – время на закрытие одного вакантного места, час.

Чтобы отразить выручку, упущенную из-за нехватки, воспользуемся таким ключевым показателем эффективности основного персонала, как SPH. SPH – это показатель эффективности работы персонала, который показывает, сколько выручки приходится на один человеко-час работы. Общая формула SPH:

$$SPH = \frac{Q}{\text{чч}}, (2)$$

где: Q – выручка за период, руб.,

чч – количество человеко-часов за период.

В расчете можно использовать нормативное или фактическое значение SPH в зависимости от поставленных задач или имеющейся информационной базы. В данной статье используем нормативное значение.

SPH нормируется следующим образом. Каждый месяц устанавливается плановый объем выручки. Планирование выручки учитывает множество внутренних и внешних факторов, включая колебание спроса. Далее устанавливается отношение планового объема выручки и плана человеко-часов за месяц, установленного штатным расписанием. Штатная единица в компании – 1 FTE (Full Time Equivalent). FTE измеряется в часах и равняется 160 рабочим часам.

$$\text{чч}_{\text{план}} = \text{Ч}_{\text{план}} * FTE, \quad FTE = 160, (3)$$

где $\text{чч}_{\text{план}}$ – планируемое количество человеко-часов за период;

$\text{Ч}_{\text{план}}$ – плановая численность розничных специалистов на период.

Таким образом:

$$SPH_{\text{норм}} = \frac{Q_{\text{план}}}{\text{чч}_{\text{план}}}, (4)$$

где $SPH_{\text{норм}}$ – норма SPH, руб./чч;

$Q_{\text{план}}$ – планируемая выручка за период, руб.

$$Q_{\text{нед}} = H_{\text{чч}} * SPH_{\text{норм}}, (5)$$

где: $Q_{\text{нед}}$ – недополученная выручка, руб.

Таблица 1. Расчет недополученной выручки

Показатель	За год
Среднегодовой план численности основного персонала, чел.	463,00
План человеко-часов	74 080,00
Плановая выручка, руб	192 619 326,18
Норма SPH, руб./чч	2 600,15
Численность уволенных, чел.	59,00
Норма времени на закрытие нехватки, час	80,00
Нехватка человеко-часов	4 720,00
Недополученная выручка, руб.	12 272 721,65

Таким образом, в результате текучести предприятие в рамках избранного региона упустило 12 миллионов рублей выручки за год.

Список литературы / References

1. *Маслова В.М.* Управление персоналом: учебник и практикум для вузов / В.М. Маслова. 4-е изд., перераб. и доп. Москва: Издательство Юрайт, 2022. –31 с.
2. *Руденко А.М., Котлярова В.В.* Управление персоналом: учебное пособие. Ростов-на-Дону: Феникс, 2020. 319 с.
3. *Сидоров Н.В.* Оценка в системе управления персоналом // В сборнике: Новая парадигма развития менеджмента: гипотезы, концепции, практики. М., 2020. 183 с.
4. *Цибарева Марина Евгеньевна.* Ц561 Кадровый менеджмент: учебное пособие / М.Е. Цибарева. Самара: Издательство Самарского университета, 2020. 100 с.

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, СТАТИСТИКА

RESULTS OF FINANCIAL ACTIVITY OF RUSSIAN RAILWAYS IN 2019 - 2021

Komarova M.A.¹, Ushakov D.S.² (Russian Federation)

Email: Komarova251@scientifictext.ru

¹Komarova Maria Anatolyevna – Student;

²Ushakov Denis Sergeevich – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
DEPARTMENT OF INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS, FACULTY OF WORLD
ECONOMY

SOUTH-RUSSIAN INSTITUTE OF MANAGEMENT - BRANCH
RUSSIAN ACADEMY OF NATIONAL ECONOMY AND PUBLIC ADMINISTRATION UNDER THE
PRESIDENT OF THE RUSSIAN FEDERATION,
ROSTOV-ON-DON

Abstract: this article analyzes the financial results of Russian Railways in 2019-2021. A comparative analysis of finances before and during the pandemic has been carried out, as well as trends to date have been identified.

Keywords: export, finance, indicators of cargo transportation revenue, expenses, transportation.

РЕЗУЛЬТАТЫ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЖД В 2019 - 2021 ГОДАХ

Комарова М.А.¹, Ушаков Д.С.² (Российская Федерация)

¹Комарова Мария Анатольевна – студент;

²Ушаков Денис Сергеевич – кандидат экономических наук, доцент,
кафедра международных экономических отношений, факультет мировой экономики,
Южно-Российский институт управления – филиал
Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ,
г. Ростов-на-Дону

Аннотация: в данной статье проанализированы финансовые результаты деятельности РЖД в 2019-2021 годах. Проведён сравнительный анализ финансов до пандемии и во время, а также выявлены тенденции на сегодняшний день.

Ключевые слова: экспорт, финансы, показатели доходов грузоперевозок, расходы, перевозки.

Очень важным аспектом успешного экономического развития страны служит торговля России с другими странами. Железнодорожные перевозки стремительно развиваются и при таких непредвиденных обстоятельствах как пандемия, уровень доходов достаточно сильно падает. Использование РЖД для перевозки грузов или пассажиров позволит обеспечивать наиболее благоприятное положение государства на международной арене, и в целом параметры экономического развития улучшатся. Необходимо изучить доходы и расходы РЖД, чтобы определить их важность в экономике. Вышесказанное обуславливает актуальность настоящей темы исследования в работе.

Железнодорожные перевозки являются неотъемлемой частью торговли с другими странами. РЖД сотрудничает с более чем 40 странами мира. Большую часть всего экспорта и импорта от всех видов перевозок занимают железнодорожные перевозки.

Результаты деятельности железнодорожных перевозок и доля от всего экспорта и импорта страны представлены на рис. 1¹

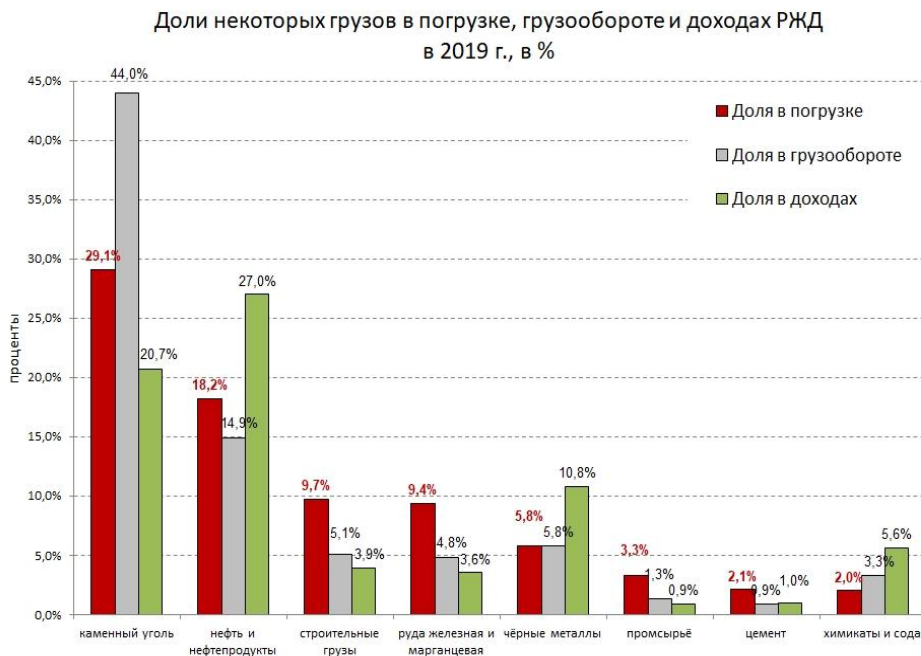


Рис. 1. Результаты деятельности железнодорожных перевозок и доля от всего экспорта и импорта страны

Это время до пандемии и можно с полной уверенностью сказать, что результаты деятельности РЖД достаточно хорошие.

Чистая прибыль увеличилась почти в 3 раза по сравнению с 2018 годом (53,5 млрд. руб. по сравнению с 18,4 млрд. руб.)

Можно смело сказать, что этот год являлся достаточно удачным в торговом отношении. Однако такой резкий подъем прибыли был прерван в середине 2020 года по причине пандемии COVID-19.

Для того, чтобы оценить масштаб краха и потерь в 2020 году, сравним результаты 2019 и 2020 годов.

Произошло снижение экономической активности из-за введения санкций, это глобально сократило спрос на железнодорожные перевозки. Например, погрузка грузов снизилась на 2,8%, а грузооборот на 2,5 процента по сравнению с 2019 годом.

Естественно из-за ограничений в количестве людей, а также закрытии границ, пассажирские перевозки сократились на огромный показатель, так в 2020 году было 78 млрд. пассажиров, казалось бы, это огромное число, но этот показатель на 41,5% ниже, чем пассажирооборот в 2019 году.

Однако хотелось бы отметить, что объемы грузоперевозки не сильно пострадали, они снизились лишь на 1,5 %, это большое число, но на фоне других потерь, такое снижение кажется не слишком значительным.

Доходы упали практически на 30%, что является огромной суммой.

Однако даже в такой сложной ситуации ОАО «РЖД» оказало огромную поддержку своим дочерним обществам, клиентам и партнерам для их оптимальной работы.

¹ [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://f-husainov.livejournal.com/719208.html?amp=1>

Для наглядного рассмотрения всего масштаба рассмотрим таблицу 1, в которой показаны доходы и расходы в сравнении 2019 и 2020 годов.

Таблица 1. Основные финансово-экономические результаты ОАО «РЖД» по РСБУ, млрд. руб.¹

Показатели	2019	2020	Изменение к предыдущему году	
			+ -	%
Всего доходов	1848,1	1813,1	-35	98,1
Доходы от перевозок, услуг инфраструктуры и локомотивной тяги	1641,9	1697,8	-26,6	98,4
Грузовые перевозки	1503,5	1478,2	-8,1	99,5
Предоставление услуг инфраструктуры	110,6	95,3	-14,1	87,3
Доходы от прочих видов деятельности	206,2	178,7	-8,5	95,9
Всего расходов	1681,8	1695,4	13,9	100,8

Это далеко не полный перечень доходов, но выбраны те, которые больше всего попали под удар и не были описаны выше.

Если обратиться к таблице 1, то можно увидеть, что в пунктах, которые составляют доходы, в каждом из них перед числом стоит «-», это говорит о том, что все показатели доходности в 2020 году упали. Единственное положительное число относится к расходам, потому что транспорт требует обслуживания, простаивает из-за введения санкций, а это требует денежных затрат, поэтому доходы не могли в полной мере обеспечить большую прибыль, расходы повысились на 0,8%.

Однако, несмотря на сложившуюся неблагоприятную ситуацию, за счёт оптимизации расходов и управления кредитным портфелем, прибыль составила 0,3 млрд. руб.

Теперь хотелось бы перейти к хорошим новостям. Не смотря на убытки 2020 года, результаты на состояние за первое полугодие 2021 года положительные. Суммарные доходы холдинга «РЖД» за первую половину 2021 года составили 1240,5 млрд. рублей, что на 14,4% выше результатов годом ранее на фоне восстановления экономики после кризиса, вызванного пандемией COVID-19 в 2020 году.

В области грузовых перевозок и предоставления доступа к инфраструктуре доходы составили 813, 5 млрд. руб., что на почти 8% больше, чем в 2020 году.

Доходы от логистических услуг увеличились на 46,7%, что составляет 220 млрд. руб.

Также, в связи с частичной отменой ограничений и открытием границ, пассажирские перевозки увеличились почти на 40%

Операционные расходы холдинга «РЖД» увеличились почти на 10% до 1 201 млрд. рублей, что существенно ниже темпа роста доходов холдинга. При этом ключевым фактором роста расходов стало увеличение расходов сторонних организаций, относящихся к интегрированным логистическим услугам, которые полностью покрываются доходами.

Подводя итог, хотелось бы отметить, что железнодорожные перевозки – достаточно важный в сфере торговли с другими странами, хоть пандемия и очень сильно пошатнула результаты в худшую сторону, нельзя не отметить тот факт, что сейчас данная область приходит в норму. Показатели в своём большинстве, конечно, ниже, чем были в 2019 году, но это не отменяет того, что тенденция доходов

¹ [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://ar2020.rzd.ru/ru/performance-overview/analysis-financial-results/analysis-income-expenses>.

положительна, планы на 2022 год уже есть и при благоприятной ситуации получится восстановить прежнюю прибыль или даже увеличить её.

Список литературы / References

1. Положение о планово-экономическом отделе Северо-Кавказского филиала ФГУП УВО «Минтранса России».
2. Интервью: Анализ финансовых результатов. Вадим Михайлов (заместитель генерального директора ОАО РЖД). [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://ar2019.rzd.ru/ru/performance-overview/financial-results/income-expenses-analysis/> (дата обращения: 23.12.2021).
3. Официальный сайт РЖД. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://company.rzd.ru/ru/9397/page/104069?id=265995/> (дата обращения: 23.12.2021).
4. Приложение № 1 к приказу Северо-Кавказского филиала ФГУП «УВО Минтранса России».

OPTIONS FOR CALCULATING THE ECONOMIC ASSESSMENT OF HORIZONTAL DRILLING

Deryaev A.R. (Turkmenistan)

Email: Deryaev251@scientifictext.ru

*Deryaev Annaguly Redzhepovich – Candidate of Technical Sciences, Researcher,
SCIENTIFIC RESEARCH INSTITUTE OF NATURAL GAS OF THE STATE CONCERN
"TURKMENGAZ",
ASHGABAT, TURKMENISTAN*

Abstract: the horizontal wellbore of the productive horizon makes it possible to more evenly extract oil from the reservoir and reduce the tendency to form depression inherent in vertical wellbores, along which the underlying water or gas from the gas-bearing part above the oil zone of the formation is intensively moving towards the well. Appropriate use of horizontal drilling in a specific area of a field, horizon, reservoir, etc. etc. determined based on economic analysis.

Keywords: horizontal drilling, income, prime cost, capital expenditures, self-sufficiency, discount coefficient, expediency.

ВАРИАНТЫ РАСЧЕТА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОЦЕНКИ ГОРИЗОНТАЛЬНОГО БУРЕНИЯ

Деряев А.Р. (Туркменистан)

*Деряев Аннагулы Реджепович – кандидат технических наук, научный сотрудник,
Научно-исследовательский институт природного газа ГК «Туркменгаз»,
г. Ашгабат, Туркменистан*

Аннотация: горизонтальный ствол продуктивного горизонта позволяет более равномерно извлекать нефть из коллектора и уменьшить тенденцию к образованию свойственным вертикальным стволам депрессий, по которым интенсивно продвигается к скважине подстилающая вода или газ из газоносной части над нефтяной зоной пласта. Целесообразное применение горизонтального бурения на конкретном участке месторождений, горизонта, залежи и т.д. и т.п. определяется на основании экономического анализа.

Ключевые слова: горизонтальное бурение, доход, себестоимость, капитальные затраты, самоокупаемость, коэффициент дисконтирования, целесообразность.

Вариант I. Увеличение сетки размещения скважин.

Увеличение сетки размещения скважин эквивалентно соответствующему сокращению количества скважин, о возможности удвоения площади на одну скважину, т.е. сокращения числа скважин на 50% против базы сравнения (то же месторождение, площадь, залежь, участок с обычными скважинами). Стоимость скважины с горизонтальным стволом выше, чем у обычной. Принимается, что срок эксплуатации месторождения при этом не изменяется.

Разность затрат на строительство скважин по месторождению (площадь, залежь, участок) можно выразить следующим образом:

$$Z_{\text{стр}} = S_{\text{скв}}^{\text{баз}} \cdot K_{\text{скв}}^{\text{баз}} - S_{\text{скв}}^{\text{ср}} \cdot K_{\text{скв}}^{\text{ср}}, \text{ ман.}, \quad (1)$$

где: $Z_{\text{стр}}$ – общие затраты;

$S_{\text{скв}}$ – стоимость скважины, ман/скв;

$K_{\text{скв}}$ – количество скважин, скв.

$$K_{\text{скв}}^{\text{ср}} = K_{\text{скв}}^{\text{баз}} \cdot \frac{R_{\text{баз}}}{R_{\text{ср}}}, \quad \text{скв}; \quad (2)$$

где: R – площадь на одну скважину в соответствии с сеткой размещения скважин.

Подставляя (2) в выражение (1) получим расчет на одну горизонтальную скважину:

$$\Delta S_{\text{стр}}^{\text{скв}} = \frac{\Delta S_{\text{стр}}}{K_{\text{скв}}^{\text{ср}}} = S_{\text{скв}}^{\text{баз}} \cdot \frac{R_{\text{ср}}}{R_{\text{баз}}} - S_{\text{скв}}^{\text{ср}}, \quad \text{ман/скв}. \quad (3)$$

Наряду с экономией капитальных затрат по (1) уменьшаются капитальные вложения на обустройство месторождения в связи с меньшим количеством скважин (коммуникации, включая внутрипромысловые дороги и трубопроводы). Снижаются и эксплуатационные затраты по добычи нефти из меньшего количества скважин, а также расходы на оплату меньшей площади занятых участков земли. Если эту экономию оставить добывающему предприятию как стимулятор заинтересованности в разработке месторождения при помощи горизонтального бурения, то, принимая $\Delta S_{\text{стр}}^{\text{скв}} = 0$, можно определить допустимую для добывающего предприятия цену горизонтальной скважины $B_{\text{гс}}$ через цену обычной скважины $B_{\text{ос}}$:

$$B_{\text{гс}} \leq B_{\text{ос}} \frac{R_{\text{ср}}}{R_{\text{баз}}}, \quad \text{ман/скв}.$$

Вариант II. Увеличение объема добычи за счет прироста запасов без изменения сетки разработки месторождения.

Увеличение объема добычи за счет прироста запасов, полученного благодаря горизонтальному бурению, повышает доходную часть бухгалтерского баланса добывающего предприятия.

Количество добытой нефти на месторождении:

$$G_{\text{дн}}^{\text{баз}} = G_{\text{п}} \cdot X_{\text{нп}}^{\text{баз}}, \quad \text{т}; \quad (4)$$

$$G_{\text{дн}}^{\text{ср}} = G_{\text{п}} \cdot X_{\text{нп}}^{\text{ср}}, \quad \text{т}; \quad (5)$$

Где: $G_{\text{дн}}$ – количество полученной из месторождения нефти, т;

$G_{\text{п}}$ – количество нефти в пласте, т;

$X_{\text{нп}}$ – коэффициент нефтеотдачи.

Количество товарной нефти:

$$G_{\text{тн}} = X_{\text{тн}} \cdot G_{\text{дн}}, \quad \text{т}; \quad (6)$$

где: $G_{\text{тн}}$ – количество товарной нефти, т;

$X_{\text{тн}}$ – коэффициент, характеризующий технологические затраты добытой нефти и потери ее на месторождении.

Принимая $X_{\text{тн}}^{\text{ср}} = X_{\text{тн}}^{\text{баз}}$, получим количество дополнительно добытой товарной нефти по месторождению:

$$\Delta G_{\text{тн}} = G_{\text{тн}}^{\text{баз}} \left(\frac{X_{\text{тн}}^{\text{ср}}}{X_{\text{тн}}^{\text{баз}}} - 1 \right), \text{ т}, \quad (7)$$

Выручка за эту нефть при неизменной цене на нефть:

$$\Delta D_{\text{тн}} = B_{\text{н}} \Delta G_{\text{тн}} = B_{\text{н}} G_{\text{тн}}^{\text{баз}} \left(\frac{X_{\text{тн}}^{\text{ср}}}{X_{\text{тн}}^{\text{баз}}} - 1 \right), \text{ ман.}, \quad (8)$$

где: $B_{\text{н}}$ – цена товарной нефти.

То же в расчете на одну горизонтальную скважину:

$$\Delta D_{\text{тн}}^{\text{скв}} = \frac{C_{\text{н}} \Delta G_{\text{тн}}}{K_{\text{скв}}} \left(\frac{X_{\text{тн}}^{\text{ср}}}{X_{\text{тн}}^{\text{баз}}} - 1 \right), \text{ ман.}, \quad (9)$$

где: $K_{\text{скв}}$ – количество скважин на месторождении.

При меняющейся цене на нефть общая выручка за дополнительную нефть из месторождения:

$$\Delta D_{\text{тн}} = \sum_{i=1}^{\text{qm}} (D_{\text{тн},i}^{\text{ср}} - D_{\text{тн},i}^{\text{баз}}) = \sum_{i=1}^{\text{qm}} [B_{\text{н},i} (G_{\text{тн},i}^{\text{ср}} - G_{\text{тн},i}^{\text{баз}})], \text{ ман.}, \quad (10)$$

где: i – порядковый номер года с начала работы горизонтальных скважин;
qm – срок работы месторождения, лет.

- В случае бурения горизонтальных стволов из старых скважин стоимость их проводки может быть определена как:

$$M_{\text{гс}} \leq (\Delta D_{\text{тн},i} - M_{\text{тн}}), \text{ ман.}$$

где: $M_{\text{тн}}$ – себестоимость получения товарной нефти из добытой на скважинах с горизонтальными стволами (по затратам на обслуживание скважин, сбор и доведение нефти до товарной кондиции).

Если добывающему предприятию оставить $f (\Delta D_{\text{тн}} - M_{\text{тн}})$ где $f < 1$, то стоимость горизонтального бурения:

$$M_{\text{гс}} = (1 - f)(\Delta D_{\text{тн}} - M_{\text{тн}}), \text{ ман.} \quad (11)$$

- В случае бурения горизонтальных скважин для освоения месторождения, ресурсы которого обычными способами разработки не удастся перевести в запасы и реализовать:

$$M_{\text{гс}} = (\sum D_{\text{тн}} - \sum M_{\text{тн}})(1 - f), \text{ ман.} \quad (12)$$

где: $\sum M_{\text{тнм}}$ – себестоимость получения товарной нефти по всем затратам кроме затрат на строительство скважин, ман;
 $\sum D_{\text{тн}}$ – полная выручка за нефть, ман.

В условиях самокупаемости и самофинансирования необходимо учитывать, что выручка за товарную нефть поступает позднее, чем оплачивается законченная строительством скважина. Срок эксплуатации месторождения достаточно велик и фактор времени необходимо учитывать. При этом

$$M_{\Gamma C} = \sum_{i=1}^{qm} [(D_{\text{тн},i} - M_{\text{тн},i}) D_i (1-f)], \quad \text{ман.} \quad (13)$$

где: P_i – коэффициент дисконтирования (скидки со стоимости, учитывая фактор времени) для i -того года с начала отсчета.

В качестве момента начала отсчета может быть взят, например, момент оплаты по сроку средней оплаты) законченной строительством скважины.

qm – время окончания эксплуатации месторождения с начала отсчета.

Величина коэффициента дисконтирования:

$$P_i = \frac{1}{(1 + n : 100)^{i-1}}, \quad (14)$$

где: n – ссудная банковская ставка в процентах на год.

Предполагается, что величина n устойчива в пределах qm .

В расчете на одну скважину:

$$M_{\Gamma C}^{\text{скв}} = \frac{M_{\Gamma C}}{K_{\text{скв}}}, \quad \text{ман/скв.} \quad (15)$$

где: $K_{\text{скв}}$ - количество скважин на месторождение.

Вариант III. Повышение дебита скважин без изменения коэффициента нефтеотдачи и количества скважин

В этом случае экономическая целесообразность горизонтального бурения определяется ускоренной реализацией (получение выручки) товарной нефти. Помимо этого фактора, связанного со временем, уменьшаются затраты по добыче нефти и ее приведению к товарным кондициям вследствие сокращения срока эксплуатации месторождения. Одновременно несколько увеличиваются капитальные затраты по обустройству месторождения (за вычетом строительства скважин) из-за увеличения максимальной величины суммарного суточного дебита, а, следовательно, повышения проектной производительности промышленных объектов по сбору и промысловой обработке продукции скважин, средствам поддержания пластового давления и др.

Выручка за нефть в i -том году обозначим $V_{\text{тн},i}$

Себестоимость добычи нефти в том же году по всем затратам, за исключением оплаты строительства скважин, обозначим $M_{\text{тн},i}$

Тогда сумма, которую можно выделить на оплату законченных строительством скважин в момент начала отсчета (например, в середине периода строительства скважин при горизонтальных скважинах):

$$M_{\Gamma C} = (1-f)^{qm} \sum_{i=1}^{cp} [P_i (D_{\text{тн},i}^{\text{cp}} - G_{\text{тн},i}^{\text{cp}})], \quad \text{ман.} \quad (16)$$

То же при обычных скважинах:

$$M_{oc} = (1 - f) \sum_{i=1}^{qm} [P_i (D_{тн,i}^{баз} - G_{тн,i}^{баз})], \text{ ман.} \quad (17)$$

Выручка за нефть в i -том году:

$$D_{тн,i} = q_{дн,i} \cdot X_{тн} \cdot B_{н,i} \cdot K_i \cdot W_i, \text{ ман/год,} \quad (18)$$

где: $q_{дн,i}$ – средний суточный дебит нефти в расчете на одну скважину в i -том году, т/сут·скв.,

K_i – количество законченных строительством скважин на i -тый год, скв;

W_i – количество дней в году, шт;

$B_{н,i}$ – цена товарной нефти в i – том году (добывающее предприятие), ман/т.

В первом приближении принимаем:

$$D_{тн,i}^{cp} = \frac{q_{дн,i}^{cp}}{q_{дн,i}^{баз}} \cdot D_{тн,i}^{баз}, \text{ ман/год;}$$

$$M_{тн,i}^{cp} = \frac{q_{дн,i}^{cp}}{q_{дн,i}^{баз}} \cdot M_{тн,i}^{баз}, \text{ ман/год;}$$

Принимая $q_{дн,i}^{cp} \cdot q_{дн,i}^{баз} = A = \text{Const}$ в пределах q_m^{cp} , имеем:

$$M_{гс} - M_{oc} = (1 - f) \left\{ A \sum_{i=1}^{qm^{cp}} [P_i (D_{тн,i}^{баз} - G_{тн,i}^{баз})] - \sum_{i=1}^{qm^{cp}} [P_i (D_{тн,i}^{баз} - G_{тн,i}^{баз})] \right\}, \text{ ман.} \quad (19)$$

Стоимость одной горизонтальной скважины при этом:

$$M_{гс}^{сзв} = \left(\frac{M_{гс} - M_{oc}}{K_{сзв}} \right) + M_{oc}^{сзв}, \text{ ман.} \quad (20)$$

Вариант IV. Горизонтальное бурение повышает дебит и увеличивает коэффициент нефтеотдачи, а также позволяет расширить сетку размещения скважин.

Среднесуточный дебит скважины по базе сравнения:

$q_{дн}^{баз}$, т/сут.

То же по горизонтальной скважине:

$q_{дн}^{cp} = A \cdot q_{дн}^{баз}$, т/сут.

Среднесуточный дебит по месторождению, если величина A средневзвешена по месторождению:

$\sum q_{дн}^{баз} = q_{дн}^{баз} \cdot K_{сзв}^{баз}$, т/сут.

$\sum q_{дн}^{cp} = q_{дн}^{баз} \cdot K_{сзв}^{cp}$, т/сут.

Годовое количество добытой нефти в i – том году:

$Qq_{дн,i}^{баз} = q_{дн}^{баз} \cdot K_{сзв,i}^{баз} \cdot W$, т/год.

$Qq_{дн}^{cp} = Aq_{дн}^{баз} \cdot K_{сзв}^{cp} \cdot W$, т/год.

Годовое количество товарной нефти:

$$Qq_{\text{тн},i}^{\text{баз}} = q_{\text{дн},i}^{\text{баз}} \cdot X_{\text{тн}}, \quad \text{т/год.}$$

$$Qq_{\text{тн}}^{\text{ср}} = q_{\text{дн}}^{\text{ср}} \cdot X_{\text{тн}}, \quad \text{т/год.}$$

Выручка за нефть (с учетом дисконтирования) за весь период эксплуатации месторождения:

$$D_{\text{тн}}^{\text{баз}} = WX_{\text{тн}} \sum_{i=1}^{qm^{\text{баз}}} (B_{\text{тн},i} \cdot q_{\text{дн},i}^{\text{баз}} \cdot K_{\text{скв},i}^{\text{баз}} \cdot P_i), \quad \text{ман.}$$

$$D_{\text{тн}}^{\text{ср}} = WX_{\text{тн}} \sum_{i=1}^{qm^{\text{ср}}} (B_{\text{тн},i} \cdot q_{\text{дн},i}^{\text{баз}} \cdot K_{\text{скв},i}^{\text{ср}} \cdot P_i), \quad \text{ман.}$$

Разность между выручкой за нефть и себестоимостью ее добычи (с доведением до товарных кондиций) по всем видам затрат на строительство скважин может быть выражена с учетом дисконтирования как:

$$\Delta^{\text{баз}} = \sum_{i=1}^{qm^{\text{баз}}} P_i (WX_{\text{тн}} \cdot B_{\text{тн},i} \cdot q_{\text{дн},i}^{\text{баз}} \cdot K_{\text{скв},i}^{\text{баз}} - G_{\text{тн},i}^{\text{баз}}), \quad \text{ман.} \quad (21)$$

для базы сравнения и:

$$\Delta^{\text{ср}} = \sum_{i=1}^{qm^{\text{ср}}} P_i (WX_{\text{тн}} \cdot B_{\text{тн},i} \cdot q_{\text{дн},i}^{\text{ср}} \cdot K_{\text{скв},i}^{\text{ср}} - G_{\text{тн},i}^{\text{ср}}), \quad \text{ман.} \quad (22)$$

где: $G_{\text{тн},i}$ – себестоимость добычи нефти (включая промысловую обработку продукции скважин) по всем видам затрат, кроме затрат на строительство скважин в i -том году.

На оплату законченных строительством скважин может быть выделено в случае горизонтального бурения:

$$M_{\text{гс}} = (1 - f) \Delta^{\text{ср}}, \quad \text{ман.} \quad (23)$$

Стоимость одной горизонтальной скважины:

$$M_{\text{гс}}^{\text{скв}} = (1 - f) \Delta^{\text{ср}} : K_{\text{скв}}^{\text{ср}}, \quad \text{ман/скв;} \quad (24)$$

здесь: f – доля от величины $\Delta^{\text{ср}}$, остающаяся у добывающего предприятия. Например, при $f = 0,5$ у добывающего.

Величина возможного удорожания горизонтальной скважины по сравнению со стоимостью скважины по базе сравнения может быть оценена в первом приближении при допущении одинаковой величины f для обоих сопоставляемых случаев. Тогда стоимость одной скважины по базе сравнения:

$$M_{\text{ос}}^{\text{скв}} = (1 - f) \Delta^{\text{баз}} : K_{\text{скв}}^{\text{баз}}, \quad \text{ман/скв;} \quad (25)$$

Разность выражений (24) и (25):

$$M_{\text{гс}}^{\text{скв}} - M_{\text{ос}}^{\text{скв}} = (1 - f) \left(\frac{\Delta^{\text{ср}}}{K_{\text{скв}}^{\text{ср}}} - \frac{\Delta^{\text{баз}}}{K_{\text{скв}}^{\text{баз}}} \right), \quad (26)$$

Если отношение количества скважин для обоих случаев может быть принято обратно пропорциональным площади “квадрата” в сетке размещения скважин, то:

$$M_{\text{гс}}^{\text{скв}} - M_{\text{ос}}^{\text{скв}} = \frac{1 - f}{K_{\text{скв}}^{\text{баз}}} = \left(\frac{R^{\text{ср}}}{R^{\text{баз}}} \Delta^{\text{ср}} - \Delta^{\text{баз}} \right), \quad (27)$$

При определении величины Δ^{cp} и $\Delta^{баз}$ с учетом дисконтирования важное значение имеет точка отсчета времени. В качестве точки отсчета может быть принято время первой оплаты добывающим предприятием стоимости законченной строительством скважин. Такой подход ориентирует на ускорение осуществления программы бурения и ускорение начала добычи на месторождении (или его части).

Представленные методологические подходы к оценке экономической целесообразности применения горизонтального бурения позволяют осуществить количественные расчеты. Такие расчеты требуют использования в качестве исходных данных технико-экономических показателей по добыче нефтяного сырья, что выходит за рамки настоящей работы. Вместе с тем приведенные уравнения могут быть использованы буровыми предприятиями, равно как и добывающими предприятиями, для решения своих хозяйственных задач в связи с появлением в мире новой прогрессивной технологии разработки месторождений.

Список литературы / References

1. Гулатаров Х., Деряев А.Р., Еседулаев Р.Э. Особенности технологии бурения горизонтальных скважин способом электробурения (Монография). Наука, Ашгабат, 2019. С. 276-301.

ASSESSMENT OF THE DEPENDENCE OF COUNTRIES ON THE EUROPEAN UNION ON THE CASPIAN REGION IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION

Ismailova E.M. (Republic of Azerbaijan)

Email: Ismailova251@scientifictext.ru

*Ismailova Esma Mustafa gizi – doctoral Student,
AZERBAIJAN STATE UNIVERSITY OF ECONOMICS,
BAKU, REPUBLIC OF AZERBAIJAN*

Abstract: *the article examines the dependence of the EU countries on the countries of the Caspian region under the influence of globalization. This explains the favorable geographical position of the Caspian region, as well as the geopolitical significance of the natural gas reserves of the Caspian countries. The article in the Eviews-12 software package assessed the impact of natural gas exports from Azerbaijan, Kazakhstan and Turkmenistan to the Caspian countries on the gross domestic product of the European Union countries and determined the predictive validity of the model.*

Keywords: *caspian region, gross domestic product, sub-region, correlation. regression, adequacy, model.*

ОЦЕНКА ЗАВИСИМОСТИ СТРАН ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА ОТ КАСПИЙСКОГО РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Исмаилова Э.М. (Азербайджанская Республика)

*Исмаилова Эсма Мустафа кызы – докторант,
Азербайджанский государственный экономический университет,
г. Баку, Азербайджанская Республика*

Аннотация: в статье исследуется зависимость стран Евросоюза от стран Каспийского региона под влиянием глобализации. Здесь объясняется выгодное географическое положение Каспийского региона, а также геополитическое значение запасов природного газа прикаспийских стран. В статье в программном пакете Eviews-12 оценивалось влияние экспорта природного газа Азербайджана, Казахстана и Туркменистана в прикаспийские страны на валовой внутренний продукт стран Европейского союза и определялась прогностическая валидность модели.

Ключевые слова: Каспийский регион, валовой внутренний продукт, субрегион, корреляция, регрессия, адекватность, модель.

UDC 338. 24. 01

Introduction. The Caspian region is located at an important crossroads of the world's roads, connecting the rich North with the poor South. This is a vast region, which is administered by five states with a population of more than 240 million people [4], with a unique global water basin, and its shelves with hydrocarbon reserves, bioresources, where 90% of the world's sturgeon caviar reserves are concentrated [5]. Its development cannot but be influenced by global processes and changes taking place in the world. Interstate relations between the countries of the region were already built as international ones. The most important geopolitical consequence of the penetration of world globalization processes into the region was the intensification of political and commercial confrontation for control over the vast energy resources of the Caspian region of eight newly independent states of Central Eurasia: Kazakhstan, Kyrgyzstan, Tajikistan, Turkmenistan, Uzbekistan (Central Asia subregion) and Armenia, Azerbaijan, Georgia (Caucasus subregion). Undoubtedly, the world centers of power represented by the USA, the European Union, China, and other countries of the Asia-Pacific region have become no less influential players in the region. In addition, the huge reserves of oil and natural gas have attracted the attention of the world's main "players" to the region. At present, there is a sharp struggle in the Caspian region both for control over its resources and over the ways of their transportation. This is due to the fact that the development of hydrocarbon resources can not only improve the economic and socio-political situation in the coastal states, but also significantly change the balance of power in the global oil and gas market. These factors determine the strategic direction of development of the situation in the region[5].

Main part. The Caspian countries, which have a large oil and gas potential for export activities, account for 46% of the world's gas reserves[4]. The Caspian countries is high compared to other countries: 33.5 trillion m³ in the Islamic Republic of Iran and 32.3 trillion m³ in Russia. Azerbaijan's natural gas potential is 1.1 trillion m³, which is 1.3% of the total natural gas potential of the Caspian countries. According to the schedule, since the bulk of gas production comes from Iran, Russia and Turkmenistan, it is expected that the volume of gas exports in Azerbaijan and Kazakhstan will decrease in the prospective period. The Caspian region, which has hydrocarbon resources, has always attracted the international world as the center of attention of the countries of the world.

It should be noted that the export of crude oil and natural gas to Azerbaijan, Kazakhstan and Turkmenistan in the Caspian region had a positive impact on the growth of GDP of EU countries. While Azerbaijan and Kazakhstan receive their main energy income from the export of oil, the main source of income for Turkmenistan is the export of natural gas. The recent economic development of the Caspian countries, especially the Republic of Azerbaijan and the Republic of Kazakhstan, allowed them to move from the level of income below the average to the level of countries with the level of income above the average in 2006. The dependence between GDP, which is the main indicator of the level of economic well-being of the EU region, and the income from gas exports of Azerbaijan, Kazakhstan and Turkmenistan in the Caspian region can be assessed using regression analysis. For the purpose of the study, let us designate the volume of gas exports of Azerbaijan, Kazakhstan and Turkmenistan in value terms with X₁, X₂ and X₃ as causal factors, as well as the Gross

domestic product of the European Union region with Y as the result of the factor. Using the EVIEWS-12 software package, based on the value of gas exports from Azerbaijan, Kazakhstan and Turkmenistan for 2004-2020 and the statistical data of the European Union region for this period, we obtain the following result.

Table 1. The result of the EVIEWS software package

Dependent Variable: Y				
Method: Least Squares				
Date: 17/08/22 Time:12:59				
Sample (adjusted): 2004 -2020				
Included observations: 17 after adjustments				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
X3	64,3592	52,22725	1,232292	0,0026
X2	538,2469	143,8802	3,740938	0,0485
X1	1777,443	650,091	2,734144	0,017
C	10306767	908889,3	11,33996	0
R-squared	0,627711	Mean dependent var		13311118
Adjusted R-squared	0,541798	S.D. dependent var		2724915
S.E. of regression	1844512	Akaike info criterion		31,89565
Sum squared resid	4.42E+13	Schwarz criterion		32,0917
Log likelihood	-267,113	Hannan-Quinn criter.		31,91514
F-statistic	7,306359	Durbin-Watson stat		1,456035
Prob(F-statistic)	0,004061			

Source: EMIEWS-12 application was developed by the author based on the software package

Based on the results obtained from the EVIEWS application software package, the regression equation will be as follows:

$$Y = 1777.44263768 \cdot X_1 + 538.246859357 \cdot X_2 + 64.3591995369 \cdot X_3 + 10306767.163$$

$$R^2 = 0,628$$

$$(t) \quad (2.734) \quad (3.741) \quad (1.232) \quad (11.34) \quad DW=1,456 \quad (1)$$

As can be seen from the regression equation obtained from the software complex EVIEWS-12, the coefficients of the free term and dependent variables, reflecting causal factors and factor-effect, are greater than their standard errors. This characterizes the statistical significance of the obtained result [3,p.310]. However, to ensure the adequacy of this result, it is necessary to check the statistical significance of the given coefficients.

Critical point of distribution of the student (t-distribution) ($\alpha=0.0005$) will be $t_{0.0005;17} = 3.965$ [3, c. 312]. As you can see, the coefficients of variables X_1 , X_2 and X_3 are statistically significant, as $2.734 < 3.965$ and $3.741 < 3.965$, $1.232 < 3.965$.

According to the result of the package of application programs EVIEWS-12, the coefficient of determination $R^2=0.628$ means that 62.8% of the variance of the corresponding regression equation is explained by the performance indicator, and 28.2% by the influence of other factors [2].

According to the EVIEWS-12 application program, the change in the natural gas export of the Republic of Azerbaijan, Turkmenistan and Kazakhstan with GDP in the region of the European Union for 2002-2020 is determined by the following schedule.

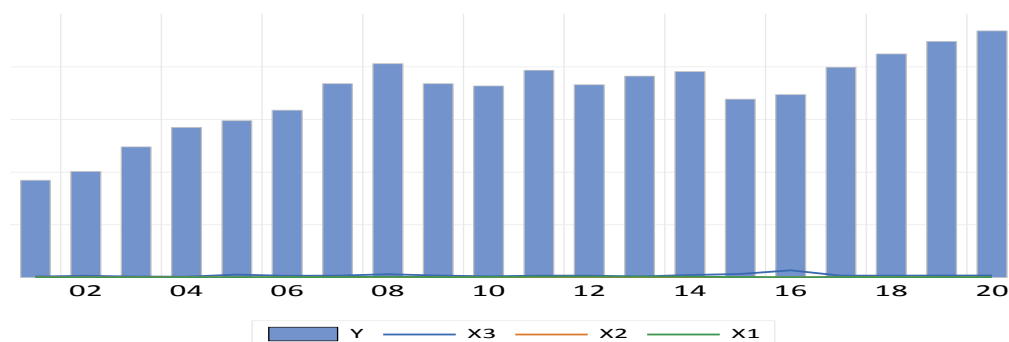


Fig. 1. Changes in the natural gas export of the Republic of Azerbaijan, Turkmenistan and Kazakhstan and the World Economic Forum in the European Union region for 2002-2020.

Source: EViews-12 application was developed by the author based on the software package

Since it is important to check the adequacy of the established model, this adequacy can be defined as one of the traditional methods using the Fisher criterion. F-statistic (Fisher's test) = 7.31

$$F_{\text{table}}(a; m; n - m - 1) = F(0.05; 3; 13) = 3.41$$

When the F-Fisher test is compared with the $F_{\text{table value}}(a; m; n - m - 1)$, it turns out that the F-Fisher test $> F_{\text{table}}$ ($7.31 > 3.41$). This means that the regression equation as a whole is statistically significant, and model (1) is an adequate model.

The autocorrelation result in the model can be determined based on the Durbin -Watson statistics in Table 1 obtained from the EViews-12 application suite. As you can see from the table, DW is 1.456. In this case, the points of the Durbin -Watson crisis for observing 3 explanatory variables $m = 3$ and $n = 17$ up to the significance level $\alpha = 0.05$ will be as follows [3, p. 337].

$$d_l = 0,672, \quad d_u = 1,432$$

$$d_u = 1,432 \leq DW = 1,456 < 4 - d_u = 2,568$$

there is no autocorrelation [2, 3]. This means that the regression equation as a whole is statistically significant, and the constructed model (1) is an adequate model. If we adjust the criterion of the normality of the histogram based on the regression analysis of the dependence of the influence of gas exports to Azerbaijan, Kazakhstan and Turkmenistan in the Caspian region on the GDP of the European Union region for the studied period, we will get the following result.

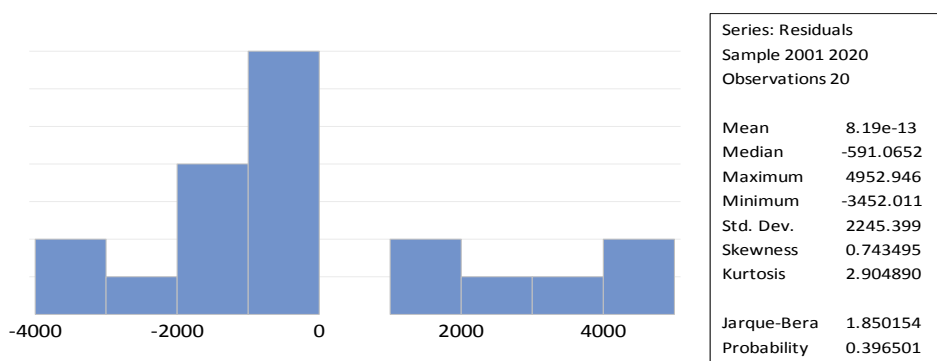


Fig. 2. Criterion normality histogram

Source: Developed on the basis of the EViews-12 software complex.

The regression equation obtained according to the package of application programs EViews-12, annual values and standard errors of GDP of the countries of the European Union, as well as a number of characteristics of using the equation for the purposes of forecasting are presented in the graph below (3).

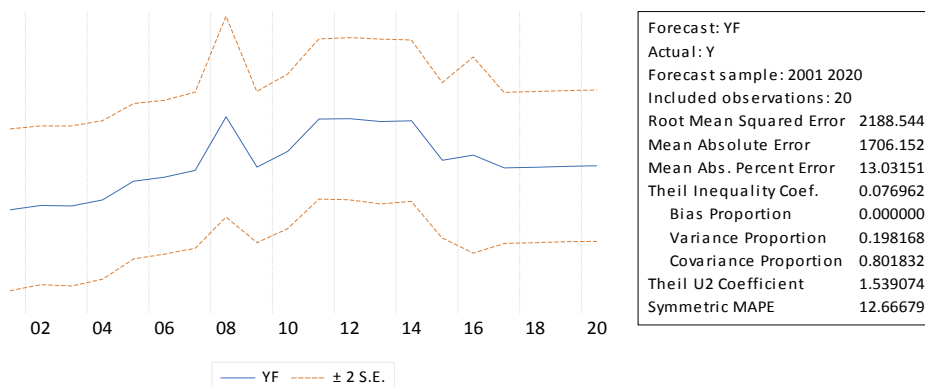


Fig. 3. Characteristics of UDM in the Republic of Azerbaijan for forecasting

Source: Values and standard errors of GDP of EU countries by years and predictive characteristics of the model

As can be seen from the graph, the values of GDP of the EU countries by year, standard errors and characteristics of the model for forecasting determine the prognostic suitability of the model for the prospective period.

In the result of the research for the equation of linear regression (1) shown above, it is possible to determine how much the result factor changes due to the cause factor by calculating the elasticity coefficient. The calculated elasticity coefficients according to the constructed model will be as follows[3, 137].

$$E_{Kazakhstan} = \frac{\alpha \times \bar{x}}{\bar{y}} = \frac{4813,235 \times 64,359}{13311118} = 0,024$$

$$E_{Azerbaijan} = \frac{\alpha \times \bar{x}}{\bar{y}} = \frac{304,6471 \times 538,247}{13311118} = 0,012$$

$$E_{Turkmenistan} = \frac{\alpha \times \bar{x}}{\bar{y}} = \frac{1777,443 \times 1772,294}{13311118} = 0,24$$

The result. As a result of the study, the following results were obtained:

- The Caspian countries, which make up 46% of the world's gas reserves, form the basis of natural gas consumption in the EU countries and play an important role in increasing the GDP of these countries;
- there is a high correlation between the GDP of the EU countries and natural gas exports of the Caspian countries, expressed by the linear regression equation $Y = 1777.443 \cdot X_1 + 538.249 \cdot X_2 + 64.359 \cdot X_3 + 10306767.163$;
- in the research work, tests of the normality of histograms between the GDP of the EU countries and the export of natural gas of the Caspian countries were carried out in the Eviews-12 application software package and the adequacy of the model was tested based on statistical characteristics;
- in a research study in the Eviews-12 application package, the predictive suitability of the model was determined based on annual values, standard errors and model characteristics for forecasting the countries of the European Union. Using the predictive characteristics of the model, it is possible to determine the forecast prices of GDP for the prospective period, taking into account the impact of natural gas consumption in the EU countries on GDP.

- As a result of the study, it was found that a 1% increase in gas exports to the European Union in the Caspian region of the Republic of Azerbaijan leads to an increase in the GDP of the European Union region by 0.024%. An increase in gas exports to the European Union by the Republic of Kazakhstan by 1% leads to an increase in the GDP of the European Union region by 0.012%, and an increase in gas exports to the European Union by the Republic of Turkmenistan by 1% leads to an increase in the GDP of the European Union region by 0.24%.

References / Список литературы

1. Zhiltsov S.S. (2013). Caspian Sea. Encyclopedia. M.: Oriental book (East-West, Ant). 560 p.
2. Yadigarov T.A. Econometric assessment of the level of development of balanced foreign economic relations in conditions of uncertainty// Finance: Theory and Practice, 2022 (№ 1). P. 79-90.
3. Yadigarov T.A. (2019). Operations Research and Econometric Problem Solving in MS Excel and Eviews Software Packages: Theory and Practice (Monograph). Baku, Europe Publishing House. 352 p.
4. BP Statistical Review of World Energy 2021|70th edition.
5. [Electronic Resource]. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Russia-EU_%E2%80%93_international_trade_in_goods_statistics/ (date of access: 25.08.2022).

AN ENGINE IN THE NEW AGE OF DEVELOPMENT OF THE DIGITAL ECONOMY

Khodzhayev A.R. (Republic of Uzbekistan)

Email: Khodzhayev251@scientifictext.ru

*Khodzhayev Anvar Rasulovich – Lecturer,
DEPARTMENT OF ECONOMICS,
BUKHARA STATE UNIVERSITY,
BUKHARA, REPUBLIC OF UZBEKISTAN*

Abstract: in general, the digital economy is a digital environment that allows you to significantly increase the efficiency of storage, sales and delivery of various industries, technologies, equipment, goods and services based on the use of the results of process analysis and large data processing. The data in the view is the activity that is the main factor of production.

Keywords: digital economy, GDP, cryptocurrencies and ICO.

ДВИГАТЕЛЬ НОВОЙ ЭПОХИ РАЗВИТИЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Ходжаев А.Р. (Республика Узбекистан)

*Ходжаев Анвар Расулович – преподаватель,
экономический факультет,
Бухарский государственный университет,
г. Бухара, Республика Узбекистан*

Аннотация: в целом, цифровая экономика – это цифровая среда, позволяющая значительно повысить эффективность хранения, продаж и поставок различных

отраслей, технологий, оборудования, товаров и услуг на основе использования результатов анализа процессов и больших данных. Данные в представлении — это деятельность, которая является основным фактором производства.

Ключевые слова: цифровая экономика, ВВП, криптовалюты и ICO.

The digital revolution, which is emerging in our country as a new stage of economic and technological development, has dramatically changed the lives of mankind, created opportunities and opened the way for further intensification of international competition.

The term "digital economy" was first coined in 1995 by Don Tapscott in *The Digital Economy: Promise and Peril in the Age of Networked Intelligence*. termed

With a view to doubling the share of the digital economy in the country's GDP by 2023, including through the introduction of a set of information systems in production management, extensive use of software in financial and economic reporting, as well as automation of technological processes aimed at its rapid formation.

Complete modernization of the country's digital infrastructure in 2020-2021, with the aim of connecting all health facilities, schools and preschools, as well as villages and neighborhoods to high-speed Internet and improving the quality of communication services and providing access to modern telecommunications services in all regions.

Development of e-government system through creation and integration of state information systems and resources, unification of information in state databases, as well as optimization and regulation of public service delivery procedures, increasing the share of e-government services to 60% by 2022 ;

Digital economy is used to express two different concepts. First, the digital economy is a modern stage of development characterized by the predominance of the benefits of creative labor and information. Second, the digital economy is a unique concept, the object of study of which is the information society. In today's fast-paced global economy, the digital economy is in its infancy, and the transition to the digital information age is only a few decades away.

In general, the digital economy is a digital environment that allows you to significantly increase the efficiency of storage, sales and delivery of various industries, technologies, equipment, goods and services, based on the use of the results of process analysis and processing of large amounts of data. The data in the view is the activity that is the main factor of production.

Big data, artificial intelligence, neurotechnology, quantum technology, Internet of Things, robotics and sensory, digital electronic platforms, cloud and mobile technologies, virtual and augmented reality technologies in the future of modern development , digital technologies such as crowdsourcing, blockchain technology, cryptocurrencies and ICO, 3D technology are playing a crucial role.

What is the difference between a digital economy and a normal economy?

For example, a customer needs shoes. It is a traditional economy if you go to the market and choose it directly and buy it for cash. The digital economy is the process of choosing a product of one's choice through a telegram bot, paying the owner of the product through an electronic payment system, and receiving the goods through a delivery service. This is to explain the problem through the simplest household example. In fact, we are all already in the digital economy, taking advantage of its conveniences. For example, our salaries are deducted from plastic cards, we pay for utilities, telephone, internet and other products and services electronically, file tax returns electronically, transfer money from card to card, order food at home, and so on.

The digital economy is not any other economy that has to be created from scratch. This means the transition of the existing economy to a new system through the creation of new technologies, platforms and business models and their implementation in everyday life.

Signs:

- high level of automation;

- electronic document exchange;
- electronic integration of accounting and management systems;

Conveniences:

- 1. Reduces the cost of payments (for example, travel to the bank and other resources are saved).
- 2. More and faster information about goods and services.
- 3. There are great opportunities for goods and services in the digital world to enter the world market.

One of the brightest examples of the development of digital platforms is the Chinese company Alibaba, which has an e-commerce system. Experience has shown that the process of data collection creates a very competitive advantage for expansion into different sectors of the economy. Alibaba is not just a digital platform, but a platform ecosystem.

To assess the growing importance and impact of digitalization, it is enough to look at the share of capital in the global market of several major technology companies and digital platforms over the last decade. In particular, according to the UN Conference on Trade and Development, this figure rose from 16% in 2009 to 56% by the end of 2018.

In this regard, in recent years, as part of comprehensive reforms to radically modernize the national economy, a number of measures have been taken to introduce digital technologies in the socio-economic life of the country and public administration. In particular, the adoption of the Resolution of the President of the Republic of Uzbekistan No. PP-3832 of July 3, 2018 "On measures to develop the digital economy in the Republic of Uzbekistan" is an important step in the development of the digital economy. The most important development tasks have been identified:

introduction of crypto-asset turnover activities to diversify various forms of investment and business activities, including mining, smart contracting, consulting, issuance, exchange, storage, distribution, management, insurance, crowdfunding (collective financing);

In particular, the introduction of e-government in our country is an integral part of the development of the digital economy, the main purpose of which is to simplify the transition to administrative procedures, improve the quality of life, improve the investment and business environment.

In order to achieve the set goals, as well as to achieve the goal of developing a digital society in our country, creating favorable conditions for the population and entrepreneurs, developing an effective and transparent system of public administration free from bureaucratic barriers and corruption, today all sectors of the economy. A national concept of "digital economy" is being developed, which envisages modernization on the basis of digital technologies, and it is expected that through the development of the digital economy it will be possible to increase GDP by an additional 30%.

The President of the Republic of Uzbekistan Sh.M. Mirziyoyev's January 24, 2020 Address to the Oliy Majlis, which called for 2020 the Year of Science, Enlightenment and the Development of the Digital Economy, confirmed the beginning of a historic turning point in Uzbekistan's life in line with global development.

In the context of globalization and technological development of the world economy, it is difficult to imagine the economic development of Uzbekistan without a digital economy. According to the study, by 2022, a quarter of global GDP is expected to be in the digital sector. However, the fact that Uzbekistan ranks 103rd out of more than 170 countries in the International Information and Communication Technologies Development Index shows that our country still has a lot of unresolved issues and work to be done in this area. will give.

In conclusion, the qualitative development of economic sectors, the social sphere and the system of public administration in the current and near future of human development is directly related to the widespread introduction of digital technologies. The prospects for the development of our country also depend on the development of the digital economy and the level of coverage of digital technologies. To achieve this, it is necessary to list the following basic conditions and priorities for the development of the digital economy:

- creation of institutional environment and digital infrastructure for sustainable operation of digital technologies, wide introduction of digital technologies in public services, real sector of the economy, health, state cadastre and other areas, as well as the development of the territory of the Republic of Uzbekistan step-by-step provision of as complete coverage as possible with opportunities to connect to the global network of the Internet at the country level;
- expanding the scope of training and training of qualified programmers and engineers with in-depth knowledge in these areas, training in modern information technology that fully meets international standards at all stages of the education system,
- including the successful implementation of the "1 million programmers" project together with our foreign partners;
- strengthening the scientific and theoretical base in the field of digital economy and supporting scientific activities in this area with the targeted use of funds from the Digital Trust Fund;
- to hold seminars, courses and other events in educational institutions in order to promote and expand "digital literacy" among the general population, to involve them in the adoption of information technology;
- strengthening the regulatory framework and improving the legislation in the field of digital economy, as well as the concept of "startups", the creation of a legal framework for their financing through venture funds;

International experience shows that today digital technologies are developing rapidly, mainly in the scientific community and the private sector. Therefore, the state should create a favorable ecosystem by supporting innovative projects and IT companies in these areas.

The government will also support modern methods of digital education in the field of innovation and digital ecosystem support, develop standards for effective regulation of innovative services, assist in the development of new markets and reduce the risks of deepening technological processes. It is advisable to take measures.

References / Список литературы

1. *Rasulovich K.A.* The role of agro-tourism in the development of socio-economic infrastructure in rural areas // Наука и образование сегодня, 2021. № 3 (62). P. 13-14.
2. *Khodjayev A.R. et al.* Efficiency of using modern information and communication technologies in small business // World science: problems and innovations, 2021. P. 130-132.
3. *Sherov A.U.* Analysis of factors of budget policy effectiveness // Economics and Innovative Technologies, 2019. Т. 2019. № 3. P. 3.
4. *Rasulovich K.A., Ulugbekovich K.A.* Section: economics // polish science journal, 2020. P. 25.
5. *Xodjayev A. et al.* The role of smm marketing in small business development during a pandemic // Центр научных публикаций (buxdu. uz), 2020. Т. 1. № 1.
6. *Khodjayev A.R., Amonov M.T.* Bio-economy is a new direction of development and one of the anti-crisis mechanisms // Экономика и современный менеджмент: теория, методология, практика, 2021. P. 112-115.
7. *Rasulovich K.A., Tuymuratovich A.M.* Efficiency of formation of franchise in small business development // Наука и образование сегодня, 2021. № 9 (68). P. 39-42.
8. *Qulliyev O.* Covid-19 и экономика Узбекистана // Центр научных публикаций (buxdu. uz), 2020. Т. 2. P. 2.
9. *Qulliyev O.* Принципы функционирования и основные направления деятельности многосторонних банков // Центр научных публикаций (buxdu. uz), 2020. Т. 2. № 2.
10. *Qulliyev O., Jiyanov L.* Инновационное развитие и сельскохозяйственный подход к сельскому хозяйству // Центр научных публикаций (buxdu. uz), 2020. Т. 2. № 2.

11. *Anvarovich Q.A. et al.* The economic modernization of uzbekistan // ResearchJet Journal of Analysis and Inventions, 2021. T. 2. № 05. P. 332-339.
12. *Boboyeva G.G., Fayziyev S.N., Amonov M.T.* Razvitiye intellektual'nogo potentsiala Respubliki Uzbekistan // Nauka, tekhnika i obrazovaniye, 2020. № 11 (75).
13. *Tuymuratovich A.M.* The Importance of Small Business in a Market Economy // Academic Journal of Digital Economics and Stability, 2021. T. 7. P. 61-68.

STRATEGIES FOR THE DEVELOPMENT OF SUPPLY FUNCTIONS: EXPERIENCE OF LEADING DOMESTIC AND FOREIGN COMPANIES

Daniel O.A. (Russian Federation)
Email: Daniel251@scientifictext.ru

*Daniel Ol'ga Alexandrovna – master's Student,
DEPARTMENT OF ECONOMICS, MANAGEMENT AND LAW,
BRANCH
FEDERAL STATE AUTONOMOUS EDUCATIONAL INSTITUTION OF HIGHER EDUCATION
SOUTH URAL STATE UNIVERSITY (NRU),
NIZHNEVARTOVSK*

Abstract: the article analyzes foreign and Russian experience in the field of improving the efficiency of the enterprise's supply functions. At the moment, there are a sufficient number of strategies in this area, however, there are problems associated with the organization of supply functions. Thus, foreign companies integrate supply management and general business management functions to improve the efficiency of supply functions, Russian companies need to learn from this experience.

Keywords: supply, Russian companies, foreign companies, procurement, supply functions.

СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ФУНКЦИЙ СНАБЖЕНИЯ: ОПЫТ ВЕДУЩИХ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ И ЗАРУБЕЖНЫХ КОМПАНИЙ

Даниэль О.А. (Российская Федерация)

*Даниэль Ольга Александровна – магистрант,
кафедра экономики, менеджмента и права,
филиал*

*Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
Южно-Уральский государственный университет (НИУ),
г. Нижневартовск*

Аннотация: в статье анализируется зарубежный и российский опыт в области повышения эффективности снабженческих функций предприятия. На данный момент существует достаточное количество стратегий в этой области, тем не менее, наблюдаются проблемы, связанные с организацией функций снабжения. Так, иностранные компании интегрируют функции управления поставками и общего управления бизнесом для повышения эффективности функций снабжения, российским компаниям необходимо перенимать данный опыт.

Ключевые слова: снабжение, российские компании, зарубежные компании, закупки, функции снабжения.

Независимо от того, к какой сфере услуг относится организация, она в той или иной степени нуждается в материалах, сырье и услугах, предоставляемых другими компаниями, поэтому осуществление снабжения является одной из важных функций.

Актуальность изучения вопроса обусловлено тем, что многие организации не имеют четкой общей экономической стратегии в условиях рыночной конкуренции, что значительно усложняет организацию корпоративной закупочной деятельности. Опыт указывает на то, что в отечественных организациях часто имеет место несовпадение интересов определенных участников логистической цепочки поставок товарно-материальных ценностей, что приводит к различным нарушениям в работе логистики, высоким закупочным затратам, повышению или снижению цен, и экономической прибыли предприятия.

Любая закупка на предприятии связана с определением потребности компании в ресурсах. Сначала определяется, что именно покупать и в каких объемах, с каким поставщиком заключать договоры и на каких условиях [1, с. 125].

Прямая покупка материальных ресурсов производится при высоком объеме потребления, при этом товары могут закупаться небольшими партиями, но в срочном режиме. В развитых странах мира компании-посредники имеют возможность доставлять товары быстрее, чем производители. В зарубежном опыте закупка товаров с помощью аукционов является распространенной практикой, особенно для компаний пищевой, текстильной и сельскохозяйственной промышленности.

Существуют различные способы закупок, которые различаются в зависимости от характера закупок, но на российском рынке в основном используются закупки «в срок» и «по требованию». Подход «в срок» значительно снижает уровень запасов из-за частичных поставок. Этот метод широко используется как российскими, так и зарубежными предприятиями, так как он позволяет повысить эффективность за счет минимизации отходов и улучшения координации [2, с. 58].

В настоящее время ведущие иностранные компании интегрируют функции управления поставками и общего управления бизнесом. Многие компании меняют название функции с управления закупками на управление поставками, чтобы отразить переход от одноразовой функции, ориентированной на быстрые транзакции, к стратегической функции, ориентированной на полномасштабный процесс.

Структурно, отделы управления товарами, товарные группы и отделы с межфункциональными функциями закупок и снабжения сегодня находят себя все чаще в зарубежных компаниях. Сам процесс в меньшей степени ориентирован на проведение сделок, опирается на применение информационных систем, а также на установление более тесных отношений с небольшим числом поставщиков. Для выбора конкретных поставщиков компания проводит процесс отборки, который может происходить на практике, после чего составляет список наиболее подходящих продавцов и пользуется их услугами на постоянной основе [3, с. 49].

В пример можно привести опыт компании ITT Cannon North America (США). В структуре управления создана система выбора поставщиков, в состав которой входят представители системы управления, финансовых служб и производственных подразделений [4, с. 132].

Команда выбирает в качестве поставщиков только тех, кто соответствует всем требованиям. Уровень запроса, сделанного компанией. Группа выдвигает технические требования к предметам закупок, основанные на технических требованиях к конечной продукции, которые передаются поставщику. При рассмотрении возможностей поставщика в первую очередь определяются следующие требования:

- наличие оборудования для выпуска продукции требуемого качества и необходимого количества;
- возможность проводить проверки качества по заданной методике и с помощью необходимых инструментов;

- ведение контроля и аттестации всех материальных ресурсов;
- наличие необходимой документации и инструкций для работы с продукцией их контролем над ней;
- наличие маршрутных документов, подтверждающих проведение всех необходимых производственных и контрольных операций [5, с. 115].

В России многие компании активно работают в данном направлении, но ярких примеров о полном раскрытии оптимизированного потенциала закупок нет. В то же время, опыт проведения аукциона в области закупок запасов, отбор поставщиков по критериям начал широко распространяться в последние несколько лет.

Список литературы / References

1. Груздев Г.В., Жиряков С.Н. Стратегическая функция закупочной деятельности предприятий. ЖУРНАЛ "Азимут научных исследований: экономика и управление", 2019. С. 125-126.
2. Алексеева Н.И., Алёхина Ю.В. Управление товарными запасами предприятия на основе анализа системы показателей / Н.И. Алексеева, Ю.В. Алёхина // Стратегия предприятия в контексте повышения его конкурентоспособности, 2019. Т. 1. № 5 (5). С. 56-59.
3. Шрайбфедер Дж. Эффективное управление запасами/Дж. Шрайбфедер; пер. с англ. Ю. Орлова. Изд-во Альпина Паблишер, 2019. 304 с.
4. Храмцова О.О. Анализ товарных запасов системе управления товарооборотом кооперативной организации / О.О. Храмцова, Т.Г. Храмцова // Современные тенденции развития науки и технологий, 2019. № 6-8. С. 130-134.
5. Сутягин В.Ю. Сбалансированная система показателей как эффективный инструмент реализации стратегии развития предприятия / В.Ю. Сутягин, М.А. Турлачева // Социально-экономические явления и процессы. Тамбов, 2018. № 5-6. С. 112-117.

PURCHASING IN NEW ECONOMIC CONDITIONS

Daniel O.A. (Russian Federation)

Email: Daniel251@scientifictext.ru

Daniel Ol'ga Alexandrovna – master's Student,

DEPARTMENT OF ECONOMICS, MANAGEMENT AND LAW,

BRANCH

FEDERAL STATE AUTONOMOUS EDUCATIONAL INSTITUTION OF HIGHER EDUCATION

SOUTH URAL STATE UNIVERSITY (NRU),

NIZHNEVARTOVSK

Abstract: *the article analyzes the new Legislative provisions related to procurement during the sanctions imposed against the Russian Federation. The author of the article gave recommendations on minimizing possible economic losses, both for suppliers and customers.*

Keywords: *procurement, public procurement, sanctions, supplier, customer, contract, violations.*

ЗАКУПКИ В НОВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

Даниэль О.А. (Российская Федерация)

Даниэль Ольга Александровна – магистрант,
кафедра экономики, менеджмента и права,
филиал

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
Южно-Уральский государственный университет (НИУ),
г. Нижневартовск

Аннотация: в статье анализируются новые законодательные положения, связанные с закупками во времена санкций, введенных против Российской Федерации. Автор статьи дал рекомендации по минимизации возможных экономических потерь, как для поставщиков, так и для заказчиков.

Ключевые слова: закупки, госзакупки, санкции, поставщик, заказчик, договор, нарушения.

В условиях санкций, введенных против РФ, у многих поставщиков и организаций, имеющих необходимость в закупках, возникли проблемы со срывами договоров и поставок.

В марте 2022 Правительство РФ приняло 46-ФЗ, который вносит поправки в «Закон о контрактной системе», и несколько постановлений, которые дают сторонам право на изменение основных условий договора позволяет заказчикам и поставщикам реагировать на риски и изменения рынка без угрозы штрафных санкций, попадание в Реестр недобросовестных участников государственных закупок [1].

Новые меры призваны не допускать исключения организаций из системы государственных заказов и облегчить бюджетную нагрузку, которая может возникнуть в результате срыва сделок или снижения конкуренции на торгах.

Если условия контракта не были выполнены из-за введенных санкций, то рекомендуется:

- направить письменное оповещение поставщиком заказчику о списании неустойки;
- составить акт сверки по неуплаченным и начисленным неустойкам;
- составить объяснительный акт или направить заказчику причины невыполнения обязательств с подтверждающими документами, предложить аналогичную продукцию, если таковая имеется.

Согласно Закону № 44-ФЗ заказчик имеет право расторгнуть контракт по соглашению сторон и провести новую закупку. Также заказчики могут столкнуться с сокращением бюджетного финансирования, что не позволит им производить новые закупки с учетом резкого роста цен [2].

Также поставщик обязан предоставлять заказчику достоверную информацию о ходе исполнения своих обязательств, в том числе о трудностях, возникающих в процессе исполнения определенных обязательств.

Органы власти при этом должны поддерживать бесперебойное предоставление государственных услуг, образования, медицинского обслуживания, функционирование общественных организаций, сохранение занятости и предпринимательства. Участникам современных контрактных систем нужны простые и понятные решения, позволяющие заказчикам вовремя получать необходимые товары, работы и услуги, а поставщикам сохранять свой бизнес и рабочие места [3].

Несмотря на новые законы, данная ситуация может отрицательно отразиться как в отношении поставщиков, так и в отношении заказчиков. Для минимизации рисков автор статьи рекомендует следующее:

- выбирать заявки на товары отечественного производства или продукции из стран ЕАЭС;
 - рассматривать логистику в контексте закрытия границ, рассчитывая сроки доставки;
 - заключать контракты только в рублях;
 - исследовать надежность партнера и его платежеспособность, определить его возможные связи с иностранными компаниями;
 - оценить возможность производства товаров в нужном объеме производителями;
 - подобрать сразу нескольких поставщиков для каждой группы товаров;
 - обсудить с клиентом все особенности технического задания, договора или проекта, прописать условия на случай форс-мажоров;
- Данные меры призваны помочь как поставщикам, так и заказчикам и позволят продолжить ведение бизнеса в полном объеме.

Список литературы / References

1. Федеральный закон от 08.03.2022 № 46-ФЗ (ред. от 16.04.2022) «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».
2. Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 05.04.2013 № 44-ФЗ (последняя редакция).
3. Основные изменения участия в закупках в 2022 году. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://school.kontur.ru/publications/2063/> (дата обращения: 21.04.2022).

НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ

PUBLISHING HOUSE
«PROBLEMS OF SCIENCE»

EDITORIAL OFFICE ADDRESS

153008, RUSSIAN FEDERATION, IVANOVO, LEZHNEVSKAYA ST., H.55, 4TH FLOOR
PHONE: +7 (915) 814-09-51.
PHONE: +7 (915) 814-09-51 (RUSSIAN FEDERATION). FOR PARTICIPANTS FROM
THE CIS, GEORGIA, ESTONIA, LITHUANIA, LATVIA
+ 44 1223 976596 (CAMBRIDGE, UNITED KINGDOM). FOR PARTICIPANTS FROM
EUROPE
+1 617 463 9319 (BOSTON, USA). FOR PARTICIPANTS FROM NORTH AND SOUTH
AMERICA

PUBLISHER

LLC «OLIMP» 153002, IVANOVO, ZHIDELEVA ST., D. 19

TYPOGRAPHY

LLC «PRESSTO», 153025, IVANOVO, DZERZHINSKY ST., 39, BUILDING 8

FOUNDER

VALTSEV S., 108814, MOSCOW, PYOTR VYAZEMSKY STR., H. 11/2

[HTTPS://ECONOMIC-THEORY.COM](https://ECONOMIC-THEORY.COM)

E-MAIL: INFO@P8N.RU



ECONOMICS
[HTTPS://ECONOMIC-THEORY.COM](https://ECONOMIC-THEORY.COM)

SCIENTIFIC PUBLISHING «PROBLEMS OF SCIENCE»
[HTTPS://WWW.SCIENCEPROBLEMS.RU](https://WWW.SCIENCEPROBLEMS.RU). EMAIL: INFO@P8N.RU

 **ROSKOMNADZOR**
CERTIFICATE ПИ № ФС 77-60216



Федеральное агентство по печати
и массовым коммуникациям



CYBERLENINKA

 **LIBRARY.RU**
SCIENTIFIC ELECTRONIC
LIBRARY

 **doi**
INTERNATIONAL
DOI FOUNDATION

 **Google**
scholar

 **РОССИЙСКАЯ
КНИЖНАЯ
ПАЛАТА**

ЖУРНАЛ «ECONOMICS» В РОССИИ В ОБЯЗАТЕЛЬНОМ ПОРЯДКЕ РАССЫЛАЕТСЯ:

1. Библиотека Администрации Президента Российской Федерации, Москва;
Адрес: 103132, Москва, Старая площадь, д. 8/5.
2. Парламентская библиотека Российской Федерации, Москва;
Адрес: Москва, ул. Охотный ряд, 1
3. Российская государственная библиотека (РГБ);
Адрес: 110000, Москва, ул. Воздвиженка, 3/5
4. Российская национальная библиотека (РНБ);
Адрес: 191069, Санкт-Петербург, ул. Садовая, 18
5. Научная библиотека Московского государственного университета
имени М.В. Ломоносова (МГУ), Москва;
Адрес: 119899 Москва, Воробьевы горы, МГУ, Научная библиотека

ПОЛНЫЙ СПИСОК НА САЙТЕ ЖУРНАЛА: [HTTPS://ECONOMIC-THEORY.COM](https://ECONOMIC-THEORY.COM)



ISSN (print) 2410-289X
ISSN (online) 2541-7797

Вы можете свободно делиться (обмениваться) — копировать и распространять материалы и создавать новое, опираясь на эти материалы, с **ОБЯЗАТЕЛЬНЫМ** указанием авторства. Подробнее о правилах цитирования: <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/deed.ru>

ЦЕНА СВОБОДНАЯ