

ИННОВАЦИОННЫЙ ЦЕНТР РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
INNOVATIVE DEVELOPMENT CENTER OF EDUCATION AND SCIENCE



**Вопросы современной экономики и менеджмента:
свежий взгляд и новые решения**

Выпуск VII

**Сборник научных трудов по итогам
международной научно-практической конференции
(11 марта 2020 г.)**

г. Екатеринбург

2020 г.

**Издатель Инновационный центр развития образования и науки
(ИЦРОН), г. Нижний Новгород**

ISSN: 2618-9224

УДК 33(06)

ББК 65я43

Вопросы современной экономики и менеджмента: свежий взгляд и новые решения. / Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. № 7, г. Екатеринбург, – НН: ИЦРОН, 2020. 35 с.

Редакционная коллегия:

к.э.н., доцент Бекулов Х.М. (г. Нальчик), к.э.н., доцент Безпалов В.В. (г. Москва), к.э.н., доцент Бескоровайна С.А. (г. Москва), к.э.н., доцент Бирюков В.А. (г. Москва), к.э.н., доцент Бобыль В.В. (г. Днепропетровск), д.э.н., профессор Богатая И.Н. (г. Ростов-на-Дону), д.э.н., профессор Булгучев М.Х. (г. Магас), к.э.н., доцент Викторова Т.С. (г. Вязьма), д.э.н., доцент Виноградова М.В. (г. Москва), к.э.н., доцент Гафиуллина Л.Ф. (г. Казань), д.э.н., доцент Гонова О.В. (г. Иваново), к.э.н., доцент Гурфова С.А. (г. Нальчик), к.э.н., доцент Дзюба А.В. (г. Комсомольск-на-Амуре), к.э.н. Дубровин С.А. (г. Санкт-Петербург), д.э.н., доцент Евстафьева Е.М. (г. Ростов-на-Дону), к.э.н., доцент Емельянова Г.А. (г. Чебоксары), к.э.н. Желнова К.В. (г. Ижевск), к.э.н., доцент Иванова Н.В. (г. Шахты), к.э.н., доцент Калашников А.А. (г. Ставрополь), к.э.н., доцент Кошелева Т.Н. (г. Санкт-Петербург), к.э.н., доцент Крючкова Л.В. (г. Киров), к.э.н., доцент, профессор Курпаяниди К.И. (г. Фергана), д.э.н., профессор Макаров В.В. (г. Санкт-Петербург), д.э.н., доцент Миролубова А.А. (г. Иваново), к.э.н., доцент Мошкин И.В. (г. Ростов-на-Дону), к.э.н., доцент Мызникова Т.Н. (г. Челябинск), к.э.н., доцент Мурзин А.Д. (г. Ростов-на-Дону), к.э.н., доцент Найденова М.В. (г. Саратов), к.э.н. Никитина А.А. (г. Кумертау), д.э.н., доцент Паштова Л.Г. (г. Москва), к.э.н., доцент Руденко М.Н. (г. Пермь), д.э.н., профессор Санталова М.С. (г. Воронеж), д.э.н., профессор Сембиева Л.М. (г. Нур-Султан), к.э.н., доцент Соболева С.Ю. (г. Волгоград), к.э.н., доцент Стрельников Е.В. (г. Екатеринбург), к.э.н., доцент Талалушкина Ю.Н. (г. Челябинск), к.э.н., доцент Терентьева О.Н. (г. Саратов), д.э.н., профессор Тинасилов М.Д. (г. Алматы), д.э.н., доцент Тугускина Г.Н. (г. Пенза), к.т.н., доцент Тытарь А.Д. (г. Ростов-на-Дону), к.э.н., доцент Уркумбаева А.Р. (г. Алматы), д.э.н., профессор Чернов В.А. (г. Нижний Новгород), к.ф.-м.н., доцент Шматков Р. Н. (г. Новосибирск).

В сборнике научных трудов по итогам VII Международной научно-практической конференции **«Вопросы современной экономики и менеджмента: свежий взгляд и новые решения»** г. Екатеринбург, представлены научные статьи, тезисы, сообщения студентов, аспирантов, соискателей учёных степеней, научных сотрудников, ординаторов, докторантов, практикующих специалистов Российской Федерации, а также коллег из стран ближнего и дальнего зарубежья.

Авторы опубликованных материалов несут ответственность за подбор и точность приведенных фактов, цитат, статистических данных, не подлежащих открытой публикации. Мнение редакционной коллегии может не совпадать с мнением авторов. Материалы размещены в сборнике в авторской правке.

Статьи, принятые к публикации, размещаются в полнотекстовом формате на сайте eLIBRARY.RU.

© ИЦРОН, 2020 г.

© Коллектив авторов

Оглавление

СЕКЦИЯ №1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.01)	5
СЕКЦИЯ №2. ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.05)	5
ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА УПРАВЛЕНИЯ В КРИЗИСНОЙ СИТУАЦИИ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ* /IMPROVING THE QUALITY OF GOVERNANCE IN A CRISIS IN THE SOCIO-ECONOMIC SYSTEM*/ Черешкин Д.С. /Chereshkin D.S./.....	5
СЕКЦИЯ №3. ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.10)	9
СЕКЦИЯ №4. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ, СТАТИСТИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.12)	9
СЕКЦИЯ №5. МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.13)	9
ПРОГНОЗИРОВАНИЕ СПРОСА В СФЕРЕ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ Дюшемби кызы К.	10
СЕКЦИЯ №6. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.14)	14
МИРОВОЙ ОПЫТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ УСЛУГИ РОБО-СОВЕТНИКА ДЛЯ СОСТОЯТЕЛЬНЫХ КЛИЕНТОВ Касьянов Р. Ю.	14
СЕКЦИЯ №7. БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО	16
О ВОЗДЕЙСТВИИ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА СТРАХОВОЙ РЫНОК Акунжанов Э.А.	16
СЕКЦИЯ №8. ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ	18
ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИСКУССТВЕННЫХ НЕЙРОННЫХ СЕТЕЙ Ширшов Е.В., Иванченко А.А.	18
СЕКЦИЯ №9. ВОПРОСЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ	23
СЕКЦИЯ №10. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ	23
СЕКЦИЯ №11. МАРКЕТИНГ	23
СЕКЦИЯ №12. PR И РЕКЛАМА	23

СЕКЦИЯ №13.	
ОПЕРАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ	23
СЕКЦИЯ №14.	
ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИКИ.....	23
СЕКЦИЯ №15.	
ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ	
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ	23
СЕКЦИЯ №16.	
СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ.....	23
СЕКЦИЯ №17.	
ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ.....	23
СЕКЦИЯ №18.	
ТЕОРИЯ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА	23
СЕКЦИЯ №19.	
УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА.....	23
СЕКЦИЯ №20.	
ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА.....	23
БЮДЖЕТНО-НАЛОГОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ	
Янаева Ю.Г.....	24
СЕКЦИЯ №21.	
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ	26
СЕКЦИЯ №22.	
ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ	26
ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ТРУДА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ	
ЭКОНОМИКИ	
Сырова Л. А., Махмудова И.Н.	26
СЕКЦИЯ №23.	
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ	
И ДЕМОГРАФИЯ.....	28
СЕКЦИЯ №24.	
ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ	29
КАЧЕСТВО КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ СОВРЕМЕННОЙ ЖИЗНИ	
Галушкина А.И., Нагаева Е.А.	29
ПЛАН КОНФЕРЕНЦИЙ НА 2020 ГОД.....	33

**СЕКЦИЯ №1.
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.01)**

**СЕКЦИЯ №2.
ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ
(СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.05)**

**ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА УПРАВЛЕНИЯ В КРИЗИСНОЙ СИТУАЦИИ
В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ*
/IMPROVING THE QUALITY OF GOVERNANCE IN A CRISIS
IN THE SOCIO-ECONOMIC SYSTEM*/**

**Черешкин Д.С.
/Chereshkin D.S./**

Доктор технических наук, профессор Федерального исследовательского центра
«Информатика и управление» РАН
ФИЦ «Информатика и управление» РАН, РФ, г. Москва
/Doctor of Engineering, Professor the Federal Research Centers
“Informatics and Management” of the Russian Academy of Sciences/

**Статья подготовлена при поддержке РФФИ (грант 28195-07-00572)*

Аннотация: Предлагаются определения основных понятий объекта исследования и основных процессов получения значений базовых показателей и, в особенности в условиях кризисной ситуации в СЭС принимаемых решений на основе оценки риска последствий.

Annotation: It is proposed to define the basic concepts of the object of the study and the basic processes of obtaining the values of the baseline indicators, and especially in the crisis situation in the SES, based on the assessment of Risks consequences.

Ключевые слова: Социально экономическая система, кризисная ситуация, определение понятий, оценка рисков принимаемых решений.

Keywords: Socially economic system, crisis situation, definition of concepts, risk assessment of decisions.

Текущий этап развития современного общества характерен тенденцией усложнения процессов управления, производства и социального взаимодействия всех элементов его структуры и требует все более сложных как в понимании, так и при реализации решений, способных удерживать систему в состоянии устойчивости и эффективной деятельности.

Наибольшие сложности свойственны подобным решениям, принимаемым на высшем уровне иерархии управления – на уровне необходимости решения задач общегосударственного управления. В этом случае решения должны рассматриваться как стратегические, поскольку эти решения, принимаемые как бы в интересах одной сферы деятельности, оказывают существенные и не всегда положительное воздействие на деятельность других систем.

Появление класса стратегических решений и, соответственно, задач, для разрешения которых необходимы такие решения, является **первым фактором** повышения сложности функционирования и управления деятельностью любой сферы деятельности.

Вторым фактором причиной усложнения «жизни общества» является воздействие на эту жизнь возникающих общемировых и региональных кризисов. Кризисы отражают реакцию окружающей среды на результаты функционирования сферы деятельности и, путем формирования этой средой возмущающих воздействий, стремятся изменить структуру, цели, технологии и результаты деятельности сферы.

Третий фактор – уникальность создаваемых кризисами ситуаций как в деятельности исследуемой сферы, так и в жизнь всего человечества. Это обстоятельство не позволяет использовать накопленный опыт

для разрешения существующих проблем. Для их решения человечество начало создавать специально ориентированные социально-экономические системы (СЭС), структура и возможности которых такие же, как и реальных объектов.

Следует отметить, что практически все известные сегодня методы формирования и организации функционирования СЭС слабо эффективны сегодня в условиях существования и развития мировых кризисов. При этом следует учитывать, что все происходящие процессы имеют вероятностный характер, а получение информации о возможных изменениях в большинстве случаев является практически не возможным.

Предлагается новая оригинальная методология определения множества стратегических решений, обеспечивающих разрешение критической ситуации в СЭС, определения значений рисков реализации этих решений и выбор наиболее подходящего решения с наименьшей величиной риска реализации решения.

Для понимания сущности новой методологии рассмотрим СЭС как объект исследования, факторы, воздействующие на объект и на процессы, определяющие выявление множества стратегических решений, вычисление значений рисков их реализации и методику выбора наиболее подходящего решения.

Кратко рассмотрим объект исследования – СЭС, особенности которого определяют условия и возможности предлагаемого метода и, далее, возможные пути решения проблемы управления СЭС в условиях воздействия на систему различного рода внешних и внутренних возмущений.

СЭС как объекта исследований

Под социально-экономической системой (СЭС) понимается любой уровень и любой элемент социально-экономической организации общества от государства в целом до отдельной социально-экономической единицы, например, отдельного предприятия или его части [1] [2].

Объект (СЭС) – конкретным объектом исследования является социально-экономическая система высшего уровня иерархической структуры системы управления, функционирующая в любой сфере деятельности и интересов современного общества.

Подсистема объекта - комплекс функциональных элементов структуры СЭС, образующих относительно самостоятельную структуру (подсистему СЭС), обеспечивающую, самостоятельно и/или в связи с другими элементами, реализацию основных процессов деятельности СЭС, имеющих связи с внешним окружением системы и другими такими же элементами в процессе функционирования СЭС. Например, подсистема основного производства, подсистема социального обеспечения и т.д. Могут рассматриваться как СЭС более низкого уровня, чем принятая в качестве объекта.

Функциональный элемент СЭС – отдельная функциональная структурная единица - рабочая бригада, организационное управленческое подразделение, отдельная единица или линия производственного технологического оборудования, транспорт, производитель энергии - т.е. весь набор средств, технологий, материалов и т.д., обеспечивающий в составе соответствующих подсистем выполнение всех функций СЭС.

Потенциальные угрозы воздействия на СЭС

Угрозы внешних воздействий – различного рода и происхождения угроз воздействия на СЭС со стороны любого объекта внешней по отношению к СЭС среды; к таким воздействиям относятся: законодательные и директивные нормативные документы, финансовое положение, социальная атмосфера, состав потребителей и поставщиков, природные явления и т.д. другими словами все, что влияет на условия функционирования СЭС, изменение основных индикаторов состояния СЭС за счет воздействий - все это рассматривается как внешние воздействия.

Угрозы внутренних воздействий – нарушения нормативных значимых требований и правил функционирования СЭС (организационных, технологических, финансовых, экономических, природных и т.д.); в большинстве случаев причиной этих нарушений являются ошибки в действиях персонала («человеческие или когнитивные» ошибки), которые рассматриваются как внутренние воздействия, выводящие систему из состояния устойчивого равновесия. Следует отметить, что доля такого рода воздействий, каждое из которых по своей значимости существенно ниже, чем внешние, обычно составляет порядка 80-85% от общего количества воздействий.

Состояния СЭС

Нормальное (нормативное) состояние объекта – состояние объекта (СЭС), при котором основная масса количественных и качественных значений индикаторов оценки состояния функционирования объекта соответствует или незначительно отличается от заданных нормативных значений, а результаты деятельности СЭС обеспечивают решение поставленной перед системой государственной социально-экономической проблемы.

Кризисное - состояние СЭС, характеризующееся изменением значений (количественных и качественных) практически всех индикаторов оценки состояния функционирования объекта в худшую сторону от номинальных и снижением уровня выполнения возложенную функцию в системе государственного социально-экономического управления

Индикаторы - характеристики СЭС

Физические показатели -- показатели, характеризующие физические данные об объекте – место или места расположения и занимаемая им территория, строения и другие производственные сооружения, климатические и природные условия, наличие и состояние систем обеспечения его функционирования (природные ресурсы, транспортные сети, коммуникации, резервы трудовых ресурсов, социальные условия труда и жизни, возможности развития и т.д.).

Индикаторы результатов деятельности СЭС -- показатели, характеризующие значимость деятельности данной СЭС: номенклатура и объемы производимой продукции, объемы и качество используемого первичного сырья, объемы социальной поддержки коллектива и населения, возможности снижения уровня экологического ущерба, наносимого при производстве конечного продукта.

Индикаторы производственных возможностей – показатели, характеризующие как нормативные, так и фактические производственные мощности системы (производительность используемого оборудования, возможности перехода на другие виды продукции, модернизации, замены оборудования и т.д.), ее кадровый потенциал, уровень производственной кооперации, уровень автоматизации процессов, в том числе управления и т.д. в целом по СЭС и по основным подсистемам.

Индикаторы финансового состояния системы - показатели, характеризующие как нормативное, так и текущее финансовое состояние и результаты деятельности СЭС (объемы и источники финансирования, налоги, прибыль, долги по статьям финплана, заработной плате, соисполнителям работ, доля собственных и кредитных средств на счете, средства на развитие и т.д.) в целом по СЭС и по основным подсистемам.

Индикаторы формирования нормальной социальной ситуации в СЭС - показатели политического и социального климата коллектива сотрудников СЭС и местного населения, состояния организации и оказания медицинского обеспечения сотрудников и населения, развития средств отдыха и формирования здорового образа жизни.

Управление деятельностью СЭС во всех состояниях объект [3].

Управление СЭС характеризуется двумя факторами - отсутствием возможности четкого определения путей развития СЭС и неполной наблюдаемостью процессов ее функционирования. Эти два фактора определяют неопределенность процесса управления. При этом принципиальная неопределенность развития СЭС заложена в ее природе. Конкретный путь эволюции системы никогда не известен. Можно прогнозировать только общее направление развития, включающее его существенно различные траектории. Второй фактор – неполная наблюдаемость процессов функционирования СЭС, поскольку многие политические, социальные, экономические и другие процессы (например, экологические) вообще не могут быть наблюдаемы в прямую и о них можно судить только лишь косвенно. Большинство процессов не имеет количественной меры и определяется только качественными категориями. Дискретно наблюдаемой является небольшая часть социально-экономических процессов, однако их количественная характеристика, например, экономическая статистика, не дает полного знания о происходящих явлениях. Кроме того, мы всегда имеем запаздывающую информацию об интересующих нас процессах.

Можно выделить три группы процессов, определяющих эффективность управления СЭС во всех состояниях.

Это процессы:

- сбора и обработки информации о состоянии объекта; - оценка проблемной ситуации и формулировка стратегических целей деятельности СЭС в сложившихся условиях;
- определение множества возможных альтернатив достижения поставленных целей.

Можно сказать, что необходимо выполнить следующие комплексы работ для решения поставленной задачи: собрать и обработать всю необходимую информацию по состоянию СЭС и каждой из ее подсистем;

- оценить имеющую место ситуацию в СЭС и подсистемах и определить прогноз развития ситуации в реальный период времени, на основании которого определить стратегические цели деятельности СЭС в прогнозируемых условиях;- на основе построенного общего прогноза определить множество сценариев

возможного развития ситуации в СЭС и альтернативных решений, обеспечивающих достижение поставленных целей;

- на основе имеющейся информации прогноза развития ситуации и сценариев развития при реализации возможных решений определить тот вариант решения, величина риска которого (на развитие кризисного состояния СЭС) будет минимальным.

Кратко рассмотрим основные особенности каждого этапа разрешения проблемы управления СЭС в условиях кризисного состояния на основе выбора управляющих воздействий по минимуму величины риска возникновения (развития) кризисной ситуации.

Первый комплекс – сбор и обработка информации о СЭС, ее структуре, положении в реальном мире.

В начале статьи рассмотрены группы информации, необходимой для управления СЭС в различных ситуациях. Там же указывалось, что в деятельности СЭС используются большие объемы разнообразной информации, получение которой часто значительно затруднено. Другими словами, управление деятельностью СЭС производится в условиях неполноты и недостоверности необходимых данных. В нормативных условиях деятельности, когда не ожидаются резкие и существенные изменения в деятельности СЭС система способна функционировать в режиме, не допускающем резких отклонений от принятого стандарта. Это позволяет считать, что все зависимости параметров имеют линейный характер, что определяет возможность управления деятельностью СЭС на основе минимальных объемов информации о процессе, имеющей малые отклонения от норматива. В случае возникновения критической ситуации эта «картинка» существенно изменяется: зависимости факторов процесса становятся не линейными, что затрудняет их определение «в будущем» и, соответственно, выбор управляющего воздействия на СЭС.

Второй комплекс – определение и оценка существующей ситуации в СЭС и подсистемах и разработать прогноз развития ситуации в реальный период времени.

На основе полученной информации строится структурная модель СЭС, в которой определяются все связи и зависимости между подсистемами и структурными элементами. Одновременно разрабатывается и структура внешних связей данной СЭС с различными внешними структурами – другими СЭС. Полученная общая структура позволяет, хотя бы в первом приближении, построить прогноз развития СЭС, определить стратегические цели СЭС и локальные цели подсистем в прогнозируемых условиях. Следует отметить, что построение такого рода прогноза, да еще в условиях неполноты информации является очень сложной задачей.

Третий комплекс – разработка множества сценариев возможного развития ситуации в СЭС и альтернативных решений, обеспечивающих достижение поставленных целей

Для разрешения задач данного комплекса предлагается использовать метод построения сценариев, формирующих прогнозируемую область состояний СЭС при изменении условий ее жизнедеятельности. Построение прогнозируемой области предполагает выдвижение гипотез о реакции СЭС, ее подсистем и элементов на стратегическое решение, критический анализ этих гипотез на логическую непротиворечивость и соответствие выявленным на момент прогноза тенденциям эволюции СЭС. По результатам этой критики гипотеза уточняется и трансформируется в теорию, позволяющую обосновать возможные траектории эволюции СЭС в различных, возможных в будущем ситуациях, которые могут возникнуть при реализации стратегического решения. Далее с помощью расчетов и логического анализа исследуются на допустимость возможные траектории эволюции СЭС и выявляются границы области реально возможных ее состояний в будущем. В контексте настоящего исследования под сценарием понимается гипотетическая картина последовательного развития во времени и пространстве событий, составляющих в совокупности эволюцию социально-экономического объекта под воздействием стратегического решения. Другими словами, сценарий отвечает на вопрос: «Что может произойти, если условия жизнедеятельности и факторы внешней среды СЭС сложатся так?».

Четвертый комплекс – для всей «трубки» возможных решений проводится оценка рисков возникновения в СЭС кризисной ситуации или другого отрицательного результата.

Проводятся две операции: первая – анализ всех решений в «трубке» с точки зрения возможности их реализации, например, по наличию тех или иных ресурсов в распоряжении СЭС; отбор проводится без определения величины рисков возникновения неприемлемых, с точки зрения состояния и развития СЭС последствий; вторая – расчет величины рисков возникновения кризисной ситуации в СЭС. Отобранные решения оцениваются руководством и эти варианты или реализуются, или отвергаются [4].

Заключение

Проведенный краткий анализ процессов подготовки и принятия решений в СЭС при возможной критической ситуации позволяет сделать ряд выводов.

Сложность всех процессов, связанных с деятельностью СЭС высшего уровня управления имеет тенденцию постоянного усложнения, что требует повышения сложности и эффективности системы управления в СЭС.

Структура и принципы функционирования СЭС и комплекс методов деятельностью системы уникальны для каждой из них и практически не имеют подобия. Это обстоятельство могут значительно усложнять все процедуры управления СЭС.

Опыт вывода СЭС из кризисного состояния при минимальных потерях имеется и четко определяется как уникальный и не может быть использован как типовой.

Наиболее сложным этапом процесса управления является процесс сбора и обработки информации о действиях СЭС до и в процессе возникновения и развития кризисной ситуации.

Особое внимание было уделено возможностям применения информационных технологий искусственного интеллекта, позволяющим проводить эффективную обработку больших информационных массивов нечеткой информации, построение прогноза развития ситуации на основе изменения возможных сценариев реализации решения и расчета рисков.

В настоящее время трудно определить, какие программные средства и возможности искусственного интеллекта [5] могут быть применены для решения поставленной задачи, но быстрое развитие этого направления науки позволяет надеяться, что именно результаты этого развития снимут те сложности, которые сегодня не позволяют успешно решать имеющуюся проблему.

Список литературы

1. Цыгичко В.Н. Прогнозирование социально-экономических процессов.-3е изд.-М.:URSS, с.2017 – 240
2. Цыгичко В.Н. Черешкин Д.С. Антикризисное управление социально-экономической системой в условиях цифровой экономики// Информационное общество. – 2019 - №4 9в печати).
- 3.Цыгичко В.Н. Черешкин Д.С. Сценарный метод прогнозирования негативных последствий стратегических решений в организационных системах// Труды IV международной научной конференции. Пенза, 20.09.2018.-МЦНС «Наука и просвещение»ю 2018.
4. Цыгичко В.Н. Управление рисками нарушений безопасности КВО при неполной информации. Проблема анализа рисков, том 12, 2005,№4. АО Финансовый издательский дом «Деловой экспресс», с.18-28
5. Осипов Г.С. Методы искусственного интеллекта// Физматгиз, 2011.- с.286

СЕКЦИЯ №3.

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.10)

СЕКЦИЯ №4.

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ, СТАТИСТИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.12)

СЕКЦИЯ №5.

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.13)

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ СПРОСА В СФЕРЕ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Дюшемби кызы К.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова», г. Москва

Аннотация

Пищевая промышленность – это один из важнейших секторов экономики, в которой сфера быстрого питания хорошо развивается и демонстрирует относительную стабильность, что делает спрос на продажу более предсказуемым. В связи с экономической стабилизацией компании в сфере быстрого питания начали инвестировать в планирование своей деятельности, используя методы прогнозирования, чтобы быть более конкурентоспособными на рынке. В случае пищевой промышленности сезонные факторы и факторы скоропортящейся продукции являются ограничением для поддержания запасов, требующим прогноза с высоким уровнем точности. Данная работа состоит в применении методов прогнозирования спроса на продукцию пищевой промышленности на рынке общественного питания, с целью обоснования краткосрочного и среднесрочного планирования производства. В дальнейшем прогнозы будут оцениваться с использованием показателя погрешности MAPE и сравниваться с текущим спросом, рассматриваемой компании. Предлагаемые методы позволяют снизить погрешность примерно на 5%.

Введение

Планирование и контроль деятельности в цепочке поставок зависит от точных оценок объемов продуктов и услуг, которые должны быть обработаны, и оценки представляют собой прогнозы [2]. Одной из самых больших проблем производителей продуктов питания и напитков является корректировка производства и запасов, чтобы минимизировать потери продуктов из-за их скоропортящихся свойств. Анализ временных рядов очень важен в широком спектре приложений, особенно когда речь идет о прогнозировании, и он включает в себя множество различных моделей прогнозирования. Тем не менее, необходимо определить, какая модель лучше всего подходит для каждой ситуации [4].

Существует бесчисленное множество моделей для разработки прогнозов, представленных в библиографии. От маркетинговых исследований до самых сложных вычислительных методов. Их разделяют три основные группы методов: качественные, исторические прогнозы и факторные [3]. В зависимости от выборки и прогнозируемого времени можно выбрать наиболее подходящую технику. Помимо выбора наилучшего метода, прогноз от выбранной модели, должно быть как можно ближе к реальному [9]. Другими словами, ошибки прогнозирования должны быть сведены к минимуму, поэтому руководители производства планируют погрешность производства относительно рынка и минимизацию затрат.

Методы прогнозирования спроса могут основываться на математических моделях, которые используют исторические данные, или на качественных методах, планируемых в соответствии с экспертным опытом и отзывами клиентов. Они также могут быть основаны на сочетании количественных и качественных методов [11].

Это исследование направлено на анализ и прогнозирование спроса с целью улучшения краткосрочного и среднесрочного планирования производства. Чтобы свести к минимуму анализ был использован ABC анализ для определения продуктов, имеющий наибольшее значение в спросе и в продажах.

ABC анализ

Анализ ABC основан на принципе Парето, определенном итальянским экономистом Вильфредо Парето, который говорит, что мажоритарные ценности (80% ее стоимости) определенной группы происходят из относительно малой части ее компонентов (20% ее количества).

Наиболее применяемым методом агрегирования продуктов является рейтинг ABC, который определяет важность продукта, связывая спрос и продажи [10].

В этом случае товары можно сгруппировать в три категории:

- Группа А – представляет 80% продаж компании и около 20% реализованной продукции. Прогноз спроса составляется индивидуально для каждого продукта из этой категории, однако он может заинтересовать менеджера стратификацией временных рядов в зависимости от региона, клиента или продавца.

- Группа В – представляет 15% продаж компании и около 30% реализованной продукции. Что касается группы «А», то прогноз составляется индивидуально для каждого продукта из этой группы, однако не нуждается в стратификации.
- Группа С – представляет 5% продаж компании, которая приходится на 50% реализованной продукции. Прогноз спроса составляется агрегированным образом для товаров данной категории [12].

Наиболее применяемым методом агрегирования продуктов является ABC анализ, который определяет важность продукта, спроса и продаж [5]. В этом случае продукты могут быть сгруппированы в три категории, как показано на рисунке 1.

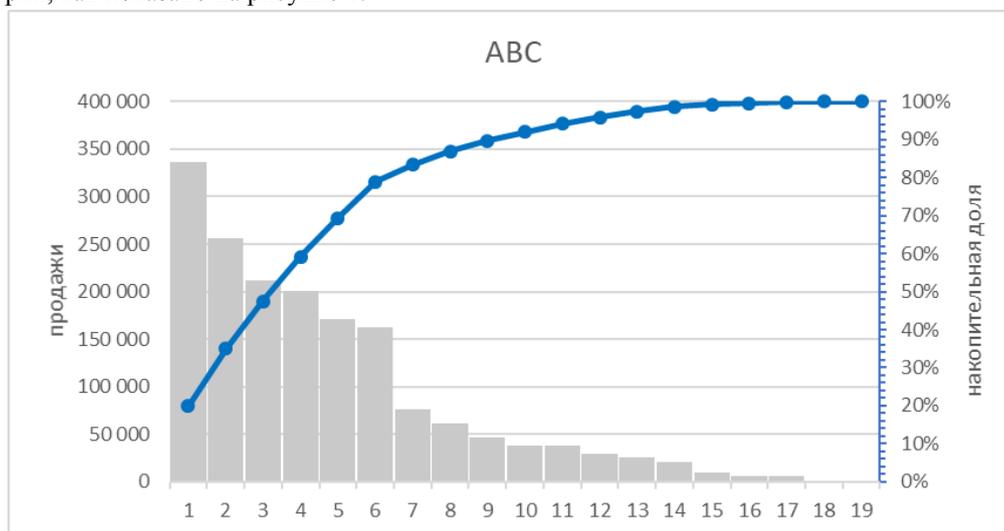


Рисунок 1. Кривая ABC

Построение прогноза

Анализируемая в данном исследовании компания занимается производством и реализацией продукции на рынке быстрого питания. Предприятие относится к категории крупных, география присутствия Россия и специализируется на производстве изделий из курицы: бургеры, роллы, снеки, закуски, а также реализации напитков. Изготавливается более 100 различных видов продукций и распространяется в собственной сети ресторанов.

Для ABC анализа были рассмотрены продажи всех продуктов с января 2018 года по декабрь 2019 года. Этот график позволяет не только определить, сколько представляет каждый продукт в общем объеме продаж, но также определить три категории продуктов. Из всех продуктов из категории «А» были проанализированы первые два продукта, которые вместе составляют 35% продаж компании за рассматриваемый период. Затем по выбранным продуктам были построены графики ежемесячных продаж с января 2018 года по декабрь 2019 года. Графики показаны на рисунках ниже (Рисунок 2 и Рисунок 3).

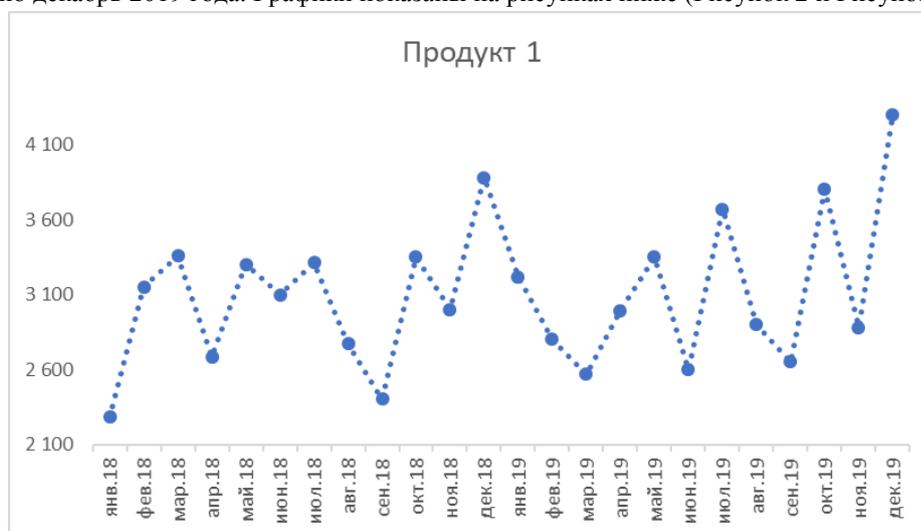


Рисунок 2. Ежемесячные продажи продукта 1



Рисунок 3. Ежемесячные продажи продукта 2

В течение этого периода продукт 1 демонстрировал сезонный характер несмотря на то, что в первые месяцы продажи были низкими. В большинстве случаев можно наблюдать циклы с продолжительностью в 3 месяца, более явно заметна в последние 10 месяцев. Мы также можем заметить, что диапазон цикла меняется со временем, в последние 7 месяцев наблюдается тренд увеличения продаж. У продукта 2 в течение анализируемого периода отчетливо наблюдается тренд к увеличению продаж. Также можем наблюдать сезонность с циклом в 3-4 месяца, которая также более заметна в последние 10 месяцев, а диапазон сезонного цикла остается постоянным с течением времени.

Из анализа структуры продаж первого продукта на графике (Рисунок 2) наиболее подходящим методом для этого продукта является мультипликативный метод Хольта-Уинтерса [2], поскольку на этом временном ряде хорошо виден тренд за последние 7 месяцев, а также сезонность, амплитуда которого меняется со временем. Из анализа структуры продаж второго продукта на графике (Рисунок 3) наиболее подходящим методом для него является аддитивный метод Хольта-Уинтерса [2], поскольку этот временной ряд представляет не только тренд, но и сезонную модель и диапазон сезонного цикла остается постоянным во времени.

Соответствующие методы Хольта-Уинтерса были применены с использованием MS Excel. Значения индекса M_0 , T_0 , S_0 были определены согласно моделям Хольта-Уинтерса и сезонный цикл из 3 периодов был рассмотрен в обоих случаях. Для определения оптимальных значений коэффициентов α , β и γ был использован инструмент Solver программного обеспечения MS Excel [8]. Задача нелинейного программирования, решаемая в Solver, направлена на определение значений α , β и γ , которые минимизируют значение MAPE (средняя абсолютная ошибка), с выполнением ограничения, что α , β и γ должны быть в пределах интервала $[0,1]$ [4]. После настройки параметров Solver и запроса решения задачи, инструмент предоставляет оптимальные значения для коэффициентов сглаживания.

Оптимальные значения α , β и γ , найденные для продукта 1, составили:

$$\alpha = 0.03 \quad \beta = 1.00 \quad \gamma = 0.18$$

Оптимальные значения α , β и γ , найденные для продукта 2, составили:

$$\alpha = 0.00 \quad \beta = 0.16 \quad \gamma = 0.35$$

Принимая во внимание найденные коэффициенты сглаживания и сезонный цикл из 3 периодов, программное обеспечение SPSS использовалось для прогнозирования спроса на продукт на период январь и февраль 2020 года с использованием мультипликативного метода Хольта-Уинтерса для продукта 1 и аддитивного метода Хольта-Уинтерса для продукта 2 с доверительный интервалом 95%.

Сравнение прогнозов, полученных на январь и февраль 2020 года и фактических продаж в этот период, средняя абсолютная ошибка в процентах (MAPE) составила 1,43% для продукта 1 и 3,26% для продукта 2. Для проверки эффективности полученного прогноза и эффективности предложенных методов по сравнению с методом, который в настоящее время используется компанией для прогнозирования спроса, было проведено сравнение с использованием значения MAPE (Таблица-1).

Таблица 1. Сравнение результатов

	Продукт 1	Продукт 2
МАРЕ для предложенный метод	1,43%	3,26%
МАРЕ для текущий прогноза	6,78%	8,43%

На основе значений МАРЕ, полученных с помощью предложенных методов, можно сделать вывод, что применение этих методов в соответствующих временных рядах дает удовлетворительные результаты благодаря значительному уменьшению ошибки приблизительно на 5% по сравнению с текущим способом прогноза.

Заключение

Прогнозы спроса, без сомнения, являются основой для развития эффективной цепочки поставок. Планирование и контроль цепочки поставок зависят от точных оценок объемов продуктов и услуг, которые необходимо обработать для удовлетворения потребностей клиентов.

Можно сделать вывод, что метод Хольта-Уинтерса, который применялся во временных рядах, проанализированных в данной работе, показал свою эффективность для прогнозирования спроса на продукты, которые отражают тенденции и модели сезонности в истории продаж. Использование инструмента Solver из Excel позволило получить коэффициенты сглаживания простым способом, представляя собой эффективный альтернативный инструмент для их расчета, даже если отсутствует возможность воспользоваться специализированными вычислительными пакетами.

Метод, примененный в данной работе, показал свою простоту и доступность благодаря низкой стоимости и легкости применения. Обладая историческими данными и рассмотренными моделями, этот метод может использоваться малыми и средними компаниями, где нет возможности вливать инвестиции в планирование деятельности с помощью построения моделей.

Пищевые продукты имеют фактор, который ограничивает срок поддержания запасов, из-за скоропортящихся свойств продукции. Эти продукты имеют период, в течение которого они сохраняют свои характеристики и должны быть употреблены до того, как будут признаны непригодными для потребления. Таким образом, в дальнейшем предлагается, чтобы при оценке результатов, полученных количественными методами, учитывался срок хранения продуктов. Для того, чтобы иметь возможность не только планировать производство, для удовлетворения прогнозируемого спроса, но и способствовать минимизации потерь продукции из-за ее скоропортящихся свойств и как следствие повышение маржинальности.

Список литературы

1. Alexandrov T., Bianconcini S., Dagum E. B., Maass P. and Mcelroy T. S. A review of some modern approaches to the problem of trend extraction // *Econometric Reviews*, 2012, Vol. 31, pp. 593-624.
2. Одияко Н.Н., Голодная Н.Ю. Применение аддитивной и мультипликативной моделей прогнозирования // *Экономика и предпринимательство*, 2013, № 12-1. С. 667–674.
3. Ballou R. H. The evolution and future of logistics and supply chain management // *European business review*, 2007, Vol. 19, pp. 332-48.
4. De Oliveira Silva R., Da Silva Christo E. and Alonso Costa K. Analysis of Residual Autocorrelation in Forecasting Energy Consumption through a Java Program // *Advanced Materials Research*, 2014.
5. Eksoz C., Mansouri S. A. and Bourlakis M. Collaborative forecasting in the food supply chain: A conceptual framework // *International journal of production economics*, 2014, Vol. 158, pp. 120-35.
6. Любушин Н.П., Бабичева Н.Э. Анализ подходов к оценке и прогнозированию выручки от продаж с учетом сезонной составляющей // *Экономический анализ: теория и практика*, 2004, № 6, С. 6–16.
7. Hyndman R. J., Akram M. and Archibald B. C. The admissible parameter space for exponential smoothing models // *Annals of the Institute of Statistical Mathematics*, 2008, Vol. 60, pp. 407-26.
8. Hyndman R. J., Koehler A. B., Ord J. K. and Snyder R. D. Prediction intervals for exponential smoothing using two new classes of state space models // *Journal of Forecasting*, 2005, Vol. 24, pp. 17-37.
9. Junior M. L. and Filho M. G. Production planning and control for remanufacturing: literature review and analysis // *Production Planning & Control*, 2012, Vol. 23, pp. 419-35.
10. Krajewski L. J., Ritzman L. P. and Malhotra M. K. *Operations management*, Pearson Education Limited, 2012.

11. Lewis C. Demand forecasting and inventory control // Control Coventry Institute of Operations Management, 1997, Vol. 23, pp. 20-23.
12. Schmit T. M. and Kaiser H. M. Forecasting fluid milk and cheese demands for the next decade // Journal of dairy science, 2006, Vol. 89, pp. 4924-36.

СЕКЦИЯ №6.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.14)

МИРОВОЙ ОПЫТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ УСЛУГИ РОБО-СОВЕТНИКА ДЛЯ СОСТОЯТЕЛЬНЫХ КЛИЕНТОВ

Касьянов Р. Ю.

ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», г. Москва

Многие учреждения в сфере приват банкинга и управления благосостоянием (ПБУБ) восприняли положительно инновации в плане применения интеллектуальных технологий. Консультанты (клиентские менеджеры) освобождаются от рутинных задач, которые удастся автоматизировать, и становятся более мобильными, интерактивными в работе с клиентами. Цифровизация позволяет также повысить эффективность работы бэк-офиса.

Особое место в «оцифровке» бизнеса ПБУБ занимает роботизация, которое считается революционной инновацией. Появление робо-советников (автоматизированных поисковиков инвестиционных решений) ранее рассматривалось применительно для мелких инвесторов. Новое поколение богатых людей больше доверяет технологиям, чем людям-советникам (*human advisors*) и поэтому переходят на обслуживание в фирмы по управлению богатством с технизированной функций советника. Количество таких клиентов растет также в связи с концентрацией крупных инвестиционных банков на работе с очень состоятельными клиентами. Например, JP Morgan повысил минимальный уровень активов, который требуется для квалификации в качестве клиента приватного банкинга с \$5 млн до \$10 млн, что сократило его клиентскую базу миллионеров примерно на 10%. Аналогично подняли планку Goldman Sachs и Bank of America's Merrill Lynch. Таким образом, для частных инвестиционных советников и небольших фирм по управлению активами, ориентированных на массовых клиентов по управлению богатством, возникают новые возможности.

Исследование, проведенное MyPrivateBanking, показало, что большинство состоятельных клиентов используют онлайн инвестиционные инструменты более активно, чем любой другой тип инвесторов [1].

В центре внимания финансовых консультантов тогда будет переход от консультационных услуг к другим функциям, таким как координация инвестиций и обслуживание клиентов, поскольку машины с искусственным интеллектом даже могут предлагать лучшие финансовые консультации, чем люди. Поэтому финансовые консультанты, которые не развивают интеллект своих менеджеров по работе с клиентами, неизбежно потерпят неудачу, поскольку новые роли консультантов по благосостоянию требуют больше навыков общения с людьми, чем технических приемов.

Развитие *robo-advising*, или автоматизированного консультирования, является логичным продолжением развития машинной обработки информации. Роботы могут быть отправной точкой в налаживании отношений с очень богатыми клиентами. В конечном счете, для клиента неважно, кто дает совет, а то, насколько ценный этот совет в сравнении с тарифом за услуги. Появление роботов-консультантов породило неоднозначную реакцию среди участников рынка – от скептицизма до эйфории. Автор считает, что возможны одновременно три варианта дальнейшего развития роботов для ПБУБ: полная замена людей-консультантов роботами, использование роботов самими консультантами как инструмента (подсказчика) и комбинация использования в качестве советников роботов для стандартных продуктов и живых людей для сложных и нестандартных продуктов и сопутствующих услуг.

Потенциал роботизации управления активами стал очевидным еще в конце 1990-х годов. Автор полагает, что именно глобальный финансовый кризис и коллапс инвестиционного банка Lehman Brothers ускорил эту инновацию, к которой многие компании ПБУБ оказались неготовые.

Главным аргументом против замены людей машинами именно в ПБУБ является, не более высокая квалификация экспертов, а потребность для абсолютного большинства состоятельных клиентов в живом общении, межличностном контакте с человеческим существом, чем полагаться на какой-то даже самый совершенный алгоритм выработки решений. Как отмечает Х. Ватсон, руководитель Rothschild Private Wealth, «наши клиенты скорее предпочитают говорить лично с человеком, чем использовать робота-советника или общаться в онлайте в чате. Даже если в эту эпоху цифровизации ничто не заменит личного контакта», директор Lombard Odier Д. Макинтин также считает, что всегда будет существовать потребность в советниках для понимания эмоционального фактора благосостояния, который нельзя заменить «роботизированным» советом [2].

В свою очередь, основными аргументами в пользу роботизации консультирования остаются стремление снизить операционные издержки ПБУБ на персонал и помещения. Однако состоятельные клиенты не склонны отдавать предпочтение более дешевому сервису.

Клиенты будут реагировать по-разному: одна часть полностью перейдет на обслуживание роботами, а другая – останется на традиционной модели сервиса, но с легким доступом к технологиям. Таким образом, роботы-советники должны предлагаться для клиентов как опция, а не навязываться поставщиком.

Наконец, следует уточнить понимание функционала роботов, который постоянно развивается, обогащается. Это вовсе не человекоподобные существа, стучащие с огромной скоростью по клавиатуре, считывающие моментально огромные массивы информации, а экспертные системы, которые правильнее называть машинами с искусственным интеллектом, способные к обучению. Поэтому первые исследования относительно перспектив роботизации уже можно отнести к историческому наследию.

Применение роботов требует очень осторожного подхода. Это признается уже органами надзора и регулирования. Например, в мае 2018 года британский регулятор FCA представил отчет об анализе работы 7 компаний, предлагающих автоматизированное дискретное инвестиционное управление в режиме онлайн (*automated online discretionary investment management*), это почти половина всех работающих фирм в данном сегменте, и 3 фирм, предоставляющих консультации по розничным инвестициям исключительно по автоматизированным каналам («автоматические консультации»), когда клиенты не взаимодействуют с финансовыми консультантами. Выявлено, что консультации предоставляются на разовой основе (когда клиент впервые вступает в контакт с фирмой), такие компании не информировали людей о рисках, не были прозрачны в тарифах и не смогли понять, что именно хотели сделать их клиенты [3]. То есть работа велась по шаблону.

В Британии пионером в сфере роботизированного консультирования является компания финансовых технологий Nutmeg, которая обслуживает с 2012 года клиентов, имеющих инвестируемые активы в размере свыше £1 млн. Руководитель этой фирмы считает, что данные в режиме онлайн позволяют осуществлять систематический мониторинг поведения клиента, что упрощает оказание им поддержки, своевременное вмешательство, предупреждение паники. Он также заявляет, что будущее инвестиционного управления определяется массивом данных, а не отношениями [4]. По мнению автора, такое утверждение не имеет достаточных оснований, и знание о клиенте не исключает развития с ним отношений.

Сегмент автоматизированных управляющих богатством, или роботов-советников, растет быстрыми темпами, удваивая активы под управлением каждые несколько месяцев. Модели обслуживания роботов-консультантов варьируются от автоматизированных инвестиций и консультаций по самообслуживанию до консультаций с клиент-менеджером. Клиенты подписываются на рекомендации и советы по управлению активами, которые предоставляются и реализуются без их явного одобрения, активы управляются автономно управляющим. Биржевые фонды часто являются предпочтительной формой инвестиций.

Менеджеры по благосостоянию оценивают клиентов на основании опросников, чтобы определить их инвестиционный аппетит и сформировать рекомендуемые портфели. В случае руководящих консультаций, дистанционный совет предоставляется по телефону или посредством видеосвязи. Консультант отвечает за инвестиционные рекомендации и обычно фокусируется на комплексной стратегии.

Модель робота-консультанта построена на трех основных принципах: (1) быстрое обновление технологий, (2) самообслуживание и (3) стратегия пассивных инвестиций. Роботы быстро адаптируют мобильные приложения и использование искусственного интеллекта для общения с клиентами.

Анализ более 100 провайдеров услуг Robo-Advisory, проведенный компанией Deloitte, показал, что большинство провайдеров взимают ежегодную плату за управление в диапазоне от 0,02% до 1,0% от суммы активов, в то время как традиционные управляющие благосостоянием устанавливают комиссию от 2,0% до

3,0%, и поэтому не могут конкурировать по цене, и все больше клиентов решают переместить большую часть своих инвестиций в робото-консультативные схемы инвестиций [5].

Список литературы

1. Wealth management in an era of robots, regulation, and new money. - March 2018. – McKinsey. - <https://www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/wealth-management-in-an-era-of-robots-regulation-and-new-money>
2. Palomera M. How to Digitally Transform the Wealth Management Experience. - <https://www.tandemseven.com/digital-strategy/transform-wealth-management-experience/>
3. Automated investment services - our expectations. The Financial Conduct Authority. 21/05/2018. – URL: <https://www.fca.org.uk/publications/multi-firm-reviews/automated-investment-services-our-expectations>
4. Palomera M. How to Digitally Transform the Wealth Management Experience. - <https://www.tandemseven.com/digital-strategy/transform-wealth-management-experience/>
5. Cost-Income Ratios and Robo-Advisory. - Deloitte Consulting GmbH. 12/2016. – URL: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/>

СЕКЦИЯ №7.

БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО

О ВОЗДЕЙСТВИИ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА СТРАХОВОЙ РЫНОК

Акунжанов Э.А.

Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова

Конец XX в. – начало XXI в. стало тем временным отрезком, который активизировал внедрение компьютеризированных методов производства, что обусловило технологические изменения процесса страхового дела.

Страхование, как социально-экономическая категория с внедрением системы актуарных расчетов, использованием труда страховых агентов явилось, по сути, базисом массового страхования в комплексе с активным применением компьютеров заметно упростило реализацию бизнес-процессов в страховании.

Если говорить в целом о тенденции цифровизации страхования, то это инструмент в страховой защите с использованием цифровых технологий. Огромный массив баз данных страхователей и объектов страхования способствовали процессу видоизменения страховой отрасли и формированием качественно новых страховых услуг. В процессе анализа важно определить роль страхования в цифровой экономике посредством теоретического обоснования широко используемой категории «цифровое страхование». В понятийном понимании под цифровым страхованием логично подразумевать наличие страховых интересов у организаций и граждан и их удовлетворением непосредственно через цифровые технологии, иначе говоря, цифровое страхование - есть способ реализации страховой защиты на основе цифровых технологий.

Цифровое страхование непосредственно корреспондирует цифровой экономики, опосредованной рядом цифровых технологий, в ряду которых: промышленный Интернет; элементы робототехники и сенсорики; технологизация виртуальной и дополненной реальностей. Перечисленные технологии, конечно же, носят не исчерпывающий характер и постоянно дополняются, трансформируются и повсеместно используются на страховом рынке.

Вместе с тем, бурное развитие цифровых технологий в условиях цифровой экономики также обусловило и новые риски и киберриски, которые в научных исследованиях также заняли определенное место [1, . 21-29]. Безусловно, определенная часть рисков минимизируется в связи с использованием страхования. Следовательно, под цифровым страхованием целесообразно трактовать специфическую страховую защиту, которая бы обеспечила защиту от неблагоприятных событий, в связи с применением технологического оборудования. Так, по мнению Цыганова А. А. и ряда авторов, в недавнем прошлом,

указанные услуги назывались страхованием электронной коммерции [2. С. 42-47], т.н. страхованием от электронных и компьютерных преступлений.

Следовательно, осуществление страховой деятельности с использованием цифровых технологий логично определить как цифровизация страхового рынка, в контексте цифровой экономики определяется как:

- 1) интернетизация;
- 2) дигитализация;
- 3) индивидуализация страховой деятельности.

Рассмотрим эти аспекты более детально. Так, наиболее активно Интернет-страхование стало осуществляться в РФ с конца 1990-х гг. по ряду направлений: регуляция страховых случаев через Интернет; сбор информации о страхователях через Интернет.

Безусловно, использования Интернета предприятиями обусловило появление новых сегментов страхового рынка, а именно страхование киберрисков. Можно полагать, что дальнейшему формированию интернетизации послужили следующие аспекты: активизация интернет-коммерции; нормативно-юридическое регулирование взаимодействий через Интернет; активизация технологий Big Data.

Помимо положительных аспектов интернетизации, уместно отметить и некоторые негативные аспекты интернет-страхования. Это увеличение роста страхового мошенничества; увеличило динамику роста киберпреступлений; объемный перечень документов для оформления; оплата страховой премии.

Анализ основных тенденций на рынке интернет-продаж позволяет выделить некоторые из них. Так андеррайтинг (англ. яз. *underwriting* - подписка) т.е. услуги банков, страховых компаний, гарантирующие получение выплат в случае финансовых убытков [3, с. 39-46]. В подтверждение сказанному следует привести статистику. Так, в 2016 г. премии компаний, осуществленных на российском страховом рынке, увеличились на 72% до 5,5 млрд. руб. В 2017 г. общий объем составил порядка 20,5 млрд. руб., что в 5 раз превысило показатель 2016 г. Динамика интернет-продаж была следствием законодательного разрешения продаж через Интернет, что увеличило доверие к этому институту в целом.

Так, анализ динамики показателей страховых услуг через Интернет позволяет выделить положительные аспекты: существенный рост количества страховщиков; увеличение спектра видов страхования интернет-продаж. Стоит согласиться с мнением Козловой О.Н., что на текущий момент в сегменте мобильных приложений активно реализуются бизнес-процессы: адресные предложения о пролонгировании договоров; удаленное урегулирование страховых случаев [4, с. 108-116].

Вместе с тем определенную озабоченность вызывает неразвитость процедур по страховым случаям через Интернет вследствие высокого уровня мошенничества и является одной из наименее развитых отраслей в сфере раскрываемости полицией такого рода преступности.

Полагаем, что интернетизация посредством технологий беспроводной связи на страховом рынке будет оптимизироваться за счет развития процедур урегулирования убытков, исключению бюрократических барьеров, выплаты денежных средств. Такая практика уже давно активно используется в некоторых государствах ЕС и признается также наиболее оптимальной. Стоит признать, что индивидуализация предложения страховых услуг зависит и от уровня развития технологии Big Data. К примеру, анализ страховых компаний в ряде государств ЕС, проведенное Bravura Solutions и Financial Services Council в 2014 г., показало, что 56% респондентов считают развитие персонализированных предложений страховых услуг перспективным направлением маркетингового развития [5]. Отметим, что в переводе с англ. яз. - *big data* – большие данные. Здесь аргументом может выступить и то, что персонализация предложения в отсутствии адекватных инструментов обработки может заметно увеличить объем времени, и, следовательно, является дополнительным источником острой конкурентности компаний.

Конечно, автоматизированные устройства сбора информации о страхователе или объекте страхования и позволяют получать расширенный список. Свою лепту в этом направлении внес Болдырев Б.М.. Это такие новые направления, как телематика и телемедицина [6].

Определенный импульс вносит методика сбора информации в соцсетях, посредством использования системы М-Р/-позиционирования ТЦ, аэропортов, метрополитенов и других объектов для сбора сведений, влияющих на оценку риска и индивидуализацию предложения. Думается, что в условиях пандемии «COVID -19» такая аспектизация деятельности даст новый толчок в этой сфере, поскольку нами уже осознанно понимается «социальное дистанцирование», т.е. сохранение дистанции в наиболее оживленных местах на расстоянии 2 метра.

Также отмечено, что для минимизации риска P2P-страхования из сформированного фонда по завершении срока страхования выплачивается премия. Более того, этот тип страхования еще недостаточно урегулирован правовыми нормами, и также является перспективным направлением не только в экономике, но и социометрике, юриспруденции.

Рассмотрим процессы дигитализации, т.е. использование цифровых технологий в бизнес-процессах, что также коррелирует с понятием «оцифровывание бизнес-процессов». Наиболее часто бизнес-процессы страховщиков ориентированы на: бухгалтерский учет и налоговый контроль; сдача информационной базы по счетам ЕПС; оценка рисков в предстраховом процессе; телемедицина; документооборот в электронном формате.

Вместе с тем, следует отметить и некоторые проблемные аспекты дигитализации: ограниченность применения указанных технологий в связи с затратностью на переоснащение; относительная безопасность в части доступа к личным данным; трансформация внутренних бизнес-процессов.

Таким образом, представленный анализ обусловил некоторые выводы:

- Итогом использования цифровых технологий в страховой деятельности являются: повышение рентабельности страховой деятельности, социализация страховых отношений, следовательно, больший охват и перспективы.
- Новации, которые претерпевает современный социум, ориентируют в целом на изменение рынка труда в сфере страхования, иначе говоря, замещение людских ресурсов АСУ и части страховых агентов, специалистов низшего и среднего звена.
-

Список литературы

1. Шепелин Г. И. Современные киберриски и страхование: состояние и перспективы // Страховое дело. 2017. № 9. С. 21-29.
2. Цыганов А. А. Организация интернет-страхования. - М.: Изд. центр ГУУ, 2004. – с. 45-47.
3. Брызгалов Д. В. Страхование через интернет: продажи, перспективы развития // Корпоративная экономика. 2016. № 2 (6). - С. 39-46.
4. Козлова О. Н. Использование каналов сбыта страховых компаний // Вестник ВГУ. Серия: Экономика. 2017. Т. 19. № 2. - С. 108-116.
5. Электронный ресурс: // [Сайт компании Bravura Solutions. URL: Режим обращения: <https://bravurasolutions.com>.].
6. Болдырев Б. М. Телемедицина в страховании // Страховое дело. 2017. № 6 (291). С. 35-45.

СЕКЦИЯ №8.

ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИСКУССТВЕННЫХ НЕЙРОННЫХ СЕТЕЙ

Ширшов Е.В., Иванченко А.А.

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Северный (Арктический) федеральный университет имени М. В. Ломоносова», г. Архангельск

Осуществляемые в настоящее время в России экономические реформы возродили интерес к методам оценки и подходам при определении эффективности деятельности предприятия в условиях рыночной экономики. Целью исследования является изучение возможности применения современных методов имитационного моделирования в этой области. В дальнейшем, под эффективностью мы будем понимать соотношение полученного результата (эффекта) и затрат. Эффект отражает конечный результат производства, при этом следует различать экономический и социальный эффекты. Первый характеризует величину произведенных товаров и услуг, а второй – достигнутый уровень благосостояния общества в целом. При этом, несмотря на определенное сходство методик их оценки [1], в данном исследовании основное внимание уделяется экономической составляющей результата производства.

На основе анализа современных научных исследований в области экономики и управления производством при определении соотношения достигнутого результата и понесенных затрат необходимо выделить два основных подхода к формированию оценочных показателей, которые являются основным инструментом для оценки экономической эффективности предприятия [2, 3].

Если первый подход связан с определением математической разности между результатом и затратами, то второй характеризуется тем, что связь между результатами и затратами представляется в виде отношения результатов деятельности к затратам.

Оба этих подхода получили должное признание в экономической науке и широко используются при оценке экономической эффективности. Однако очевидно, что на начальных этапах оценки эффективности деятельности предприятия большее значение имеет первый принцип, а затем, по мере углубления анализа, второй.

Вышеобозначенные подходы к оценке экономической эффективности позволяют, на наш взгляд, сформировать множество различных показателей деятельности предприятия, часть из которых представлена ниже. Тем не менее, с увеличением их числа экспоненциально растет сложность понимания конечных результатов оценки внешними пользователями экономической информации, а, зачастую и управленческим персоналом предприятия. Особенно ярко эта тенденция проявляется в случае разнонаправленной динамики показателей.

В контексте вышесказанного, в ряде научных исследований [2, 3, 4] рекомендуется использовать различные интегральные показатели экономической эффективности деятельности предприятия, построенные на основе ряда частных показателей.

Таким образом возникает задача построения интегрального показателя экономической эффективности, которая предполагает решение двух взаимосвязанных подзадач: 1) выбора экономических показателей; 2) выбора способа агрегирования этих показателей.

Решение первой подзадачи обусловлено знанием пользователя теоретических основ и специфики бизнес-процессов, поставленных перед ним целей и задач исследования.

Способ агрегирования выбранных показателей определяется умением пользователя владеть инструментами для анализа экономических данных и современными методами обработки информации.

В исследовании для построения комплексного показателя экономической эффективности деятельности предприятия использовался аппарат самоорганизующихся карт Кохонена, который представляет собой алгоритм обучения искусственной нейронной сети, с помощью которого создается карта, состоящая из определенного числа элементов (нейронов). После обучения каждый нейрон соответствует группе объектов, обладающих сходными признаками. Соответствие между объектами и нейронами в большей или меньшей степени сохраняет топологию пространства входных данных: объекты со сходными признаками соответствуют либо одному и тому же нейрону, либо соседствующим нейронам выходного слоя [5].

Преимуществом использования искусственных нейронных сетей для решения подобных задач является отсутствие изначальной необходимости в каких-либо априорных предположениях о характере исследуемой зависимости и формируемых моделей [6, 7].

С этой целью требовалось определить необходимую совокупность исходных данных, т.е. экономических показателей деятельности предприятий, например, таких как: 1) рост валовой выручки; 2) показатели рентабельности; 3) показатели оборачиваемости; 4) показатели ликвидности; 5) показатели структуры баланса; 5) показатели производительности труда.

Перечисленные выше показатели были рассчитаны для ряда предприятий Архангельской области на основании данных, представленных в средствах массовой информации и, в частности, на сайте Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг [8]. В процессе исследования учитывалось, что анализ перечисленных выше показателей за один год работы предприятия не дает надежной картины его функционирования, поэтому во внимание принимались результаты их работы за несколько лет.

Необходимо, также отметить, что при отборе показателей в обучающее множество использовались субъективные оценки, так как каждый менеджер, оценивая эффективность работы предприятия, имел свой набор показателей, которым он руководствовался при принятии управленческих решений.

Для построения модели оценки экономической эффективности применялась программа Somap Analyzer (Deductor Studio) [9], в которой была создана совокупность гексагональных карт размером 15x15 ячеек, на которых выделены 10 отдельных кластеров, объединяющих предприятия с наиболее близкими показателями деятельности (рис. 1). Среднее число предприятий, попавших в каждую ячейку карты, составило около двух, при

этом, несмотря на то, что обучение самоорганизующейся карты имеет целью достигнуть равномерности выходного распределения, из-за случайных выбросов исходных данных образуются пустые ячейки не связанные ни с одним вектором исходных данных.

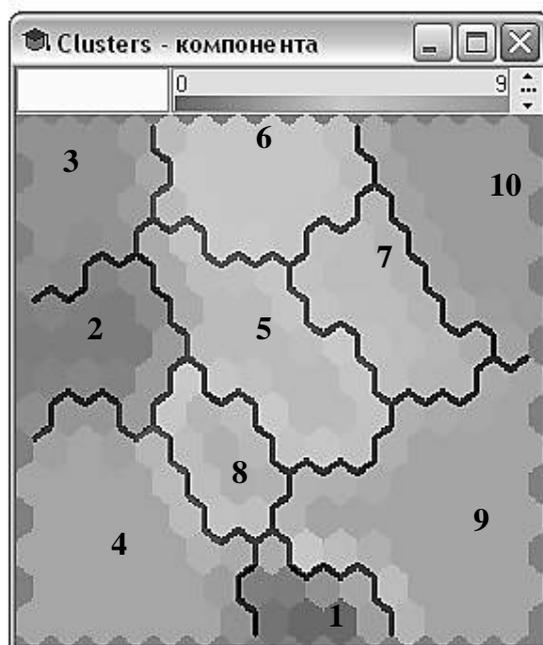


Рис. 1. Характер распределения показателей эффективности деятельности предприятий (цифрами обозначены номера кластеров)

Топологический слой полученных карт можно представить себе как двумерную решетку, которой нужно так отобразить в N -мерное пространство входов (отдельные показатели эффективности), чтобы по возможности сохранить исходную структуру данных. Таким образом, каждая точка карты представляет собой агрегированную совокупность выбранных ранее показателей экономической эффективности деятельности предприятия.

Однако определение подобным образом текущего значения интегрального показателя не позволило сравнить эффективность деятельности используемых в эксперименте предприятий. Поэтому, для придания самоорганизующимся картам содержательности, на них были нанесены оценки по десятибалльной шкале, характеризующие представления экспертов об эффективности деятельности предприятий в исследуемом периоде.

При этом для определения уровня согласия мнений экспертов, оценивавших экономическую эффективность деятельности предприятий, был рассчитан коэффициент конкордации (таб. 1).

Таблица 1

Уровень согласия мнений экспертов

Предприятие	Коэффициент конкордации
1	0,83
2	0,74
3	0,78
...	...
228	0,81
229	0,85
230	0,76

Поскольку по всем критериям значение коэффициента конкордации превышает порог в 0,7, можно говорить о достаточной согласованности экспертных оценок, что позволяет использовать их для оценки результатов многофакторного анализа на основе применения метода самоорганизующихся карт (рис. 2).

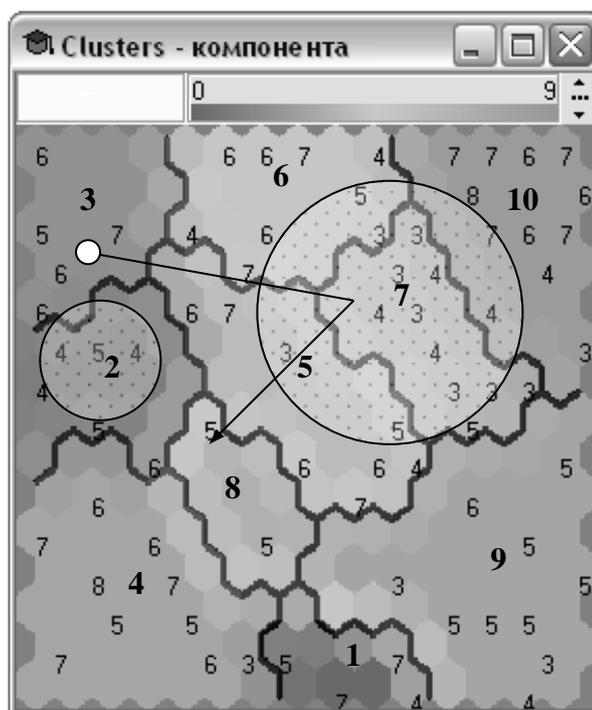


Рис. 2. Кластеры, характеризующие распределение предприятий по совокупности показателей эффективности деятельности (окружностями обозначены кластеры, включающие предприятия с относительно низкой эффективностью деятельности)

На рисунке 2 видно, что метки, нанесенные в соответствии с мнением экспертов, не перекрываются, что косвенно свидетельствует о правильности построения модели, и, учитывая степень заполнения маркерами пространства самоорганизующейся карты, можно выделить зоны, характеризующие предприятия с относительно низкой и высокой эффективностью деятельности. Первые сконцентрированы в центральной части карты, включая кластеры 2 и 7 и частично прилегающие к ним кластеры 5, 6 и 10, в то время как вторые находятся в углах представленной карты, объединяя кластеры 1, 3, 4 и 9. Оставшиеся кластеры характеризуются средним уровнем экономической эффективности, занимая промежуточное положение.

Следует подчеркнуть то, что метки были нанесены уже после получения самоорганизующихся карт, а, следовательно, они не могли каким-либо образом повлиять на процесс формирования модели.

Кроме описанной выше возможности отражать текущий уровень экономической эффективности, самоорганизующиеся карты позволяют оценить и его динамику. Для иллюстрации этой возможности на рисунке 2 была построена линия, соединяющая точки, характеризующие эффективность деятельности предприятия в течении трех лет. Линия начинается в 3 кластере, что свидетельствует о достаточно устойчивом начальном положении организации, затем в деятельности предприятия возникают проблемы, и оценка его работы перемещается в 7 кластер, и, наконец, в последнем году сводный показатель эффективности деятельности фирмы попадает в 8 кластер, что позволяет говорить об определенном улучшении работы компании.

Еще одной возможностью наряду с визуальным определением положения организации на карте, являются средние значения коэффициентов эффективности деятельности предприятий, попавших в тот или иной кластер (таб. 2).

Разница между кластерами 7 и 10, объединяющими предприятия с низкой и высокой степенью эффективности соответственно, прослеживается достаточно хорошо. При этом средние значения коэффициентов, характеризующие кластер 10, могут выступать в качестве нормативных значений для определенного круга предприятий, что позволяет менеджменту компании ориентироваться на них в оперативном и стратегическом управлении.

Средние значения коэффициентов эффективности

Показатель	7 кластер	10 кластер
Рост валовой выручки	1,11	0,11
Общая рентабельность	0,06	0,03
Отдача активов	0,34	1,29
Отдача собственного капитала	0,54	1,55
Коэффициент текущей ликвидности	1,02	1,73
Коэффициент интенсивности	0,34	1,30
Коэффициент прибыльности	0,06	12,60

Подводя итоги, можно сказать, что в процессе построения модели с использованием искусственных нейронных сетей были получены положительные результаты, позволяющие говорить о возможности построения на основе рассмотренной модели системы многопараметрической оценки деятельности предприятий, способной повысить качество принимаемых управленческих решений.

В отличие от классических методов, искусственные нейронные сети, и, в частности, самоорганизующиеся карты обеспечивают простую визуализацию данных, навязывают несколько меньшее количество предположений и ограничений и обнаруживают изолированные структуры в данных, оперируя с большим количеством комплексных данных. Поэтому самоорганизующиеся карты представляют большой интерес для исследователей в плане добычи и анализа данных в финансово-экономической области.

В целом необходимо отметить, что представленные в данной работе результаты применения нейронных сетей для решения задач визуализации многомерных данных показали, что нелинейная нейросетевая система может быть обучена так, чтобы выполнять многофакторный анализ, а, значит, работа по созданию системы оценки эффективности деятельности коммерческих предприятий, имеет перспективы и может быть продолжена.

Список литературы

1. Шекова, Е.Л. Оценка инвестиционных проектов некоммерческих организаций [Электронный ресурс] // Финансовый менеджмент. – №6, 2002. – Режим доступа: <http://www.finman.ru/articles/2002/6/646.html>
2. Нешитой, А.С. Концептуально-методические основы комплексной оценки эффективности предпринимательской деятельности [Электронный ресурс] // Финансовый менеджмент. – № 4-5, 2002. – Режим доступа: <http://www.finman.ru/articles/2002/4/650.html>
3. Готовчиков, И.Ф. Математические методы оценки рейтингов отдельных коммерческих банков и российской банковской системы в целом [Электронный ресурс] // Финансовый менеджмент. – № 6, 2002. – Режим доступа: <http://www.finman.ru/articles/2002/6/663.html>
4. Хорват, П. Сбалансированная система показателей как средство управления предприятием [Электронный ресурс] // Проблемы теории и практики управления – № 4, 2000. – Раздел доступа: <http://ecsocman.hse.ru/text/17871205/>
5. Дебок, Г. Анализ финансовых данных с помощью самоорганизующихся карт / Г. Дебок, Т. Кохонен; пер. с англ. – М.: Издательский дом «Альпина», 2001. – 317 с.
6. Кремер, Н.Ш. Высшая математика для экономистов / Н.Ш. Кремер, Б.А. Путко, И.М. Тришин. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 479 с.
7. Кремер, Н.Ш. Теория вероятностей и математическая статистика / Н.Ш. Кремер. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 551 с.
8. Официальный сайт Федеральной комиссии по ценным бумагам [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/sbrfr/archive/fsfr/fkcb_ffms/catalog.asp@ob_no=1765.html
9. Официальный сайт лаборатории BaseGroup [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.basegroup.ru.

**СЕКЦИЯ №9.
ВОПРОСЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ**

**СЕКЦИЯ №10.
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ**

**СЕКЦИЯ №11.
МАРКЕТИНГ**

**СЕКЦИЯ №12.
PR И РЕКЛАМА**

**СЕКЦИЯ №13.
ОПЕРАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ**

**СЕКЦИЯ №14.
ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИКИ**

**СЕКЦИЯ №15.
ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ**

**СЕКЦИЯ №16.
СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ**

**СЕКЦИЯ №17.
ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ**

**СЕКЦИЯ №18.
ТЕОРИЯ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА**

**СЕКЦИЯ №19.
УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА**

**СЕКЦИЯ №20.
ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА**

БЮДЖЕТНО-НАЛОГОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Янаева Ю.Г.

Уфимский государственный авиационный технический университет, г. Уфа

Деятельность государства направлена на создание стабильно развивающейся экономики. Для этого должны существовать источники формирования государственных финансовых ресурсов. Такими источниками выступают собираемые налоги.

Прямые налоги устанавливаются непосредственно на доход или имущество налогоплательщика (налог на доходы физических лиц, налог на прибыль, налог на имущество юридических и физических лиц и другие).

Косвенные налоги взимаются в процессе движения доходов или оборота товаров, работ и услуг (НДС, акцизы и таможенные пошлины).

Стабильное функционирование экономики страны зависит от того, насколько государство учитывает налоговый потенциал как экономическую категорию. Поскольку основным источником доходной части бюджета государства являются налоги [1], то показатель налогового потенциала позволит определить структуру доходной части бюджета страны. В мировой практике под налоговым потенциалом понимают потенциальный бюджетный доход на душу населения, который может быть получен органами власти за определенный период времени при применении единых условий налогообложения.

В связи с тем, что состояние экономики регионов Российской Федерации сильно отличается, то у федерального центра возникает необходимость в механизме, позволяющем оценить уровень бюджетной обеспеченности регионов и их налоговые возможности.

Существующие определения налогового потенциала можно рассматривать тремя способами [2]:

- 1) фискальным – налоговый потенциал рассматривается как максимально возможная сумма поступлений налогов в бюджет в рамках действующего законодательства;
- 2) межбюджетным – налоговый потенциал основывается на формировании доходной части бюджетов отдельных территорий и выравнивании межрегионального различия;
- 3) ресурсно-результатирующим – налоговый потенциал приравнивается к суммарной величине налоговых баз, либо к источникам уплаты налогов.

Рассмотрим представленные в экономической литературе определения налогового потенциала:

- способность базы налогообложения в пределах какой-либо административной единицы приносить доходы в виде налоговых поступлений;
- совокупный объем налогооблагаемых ресурсов территории с учетом макроэкономических показателей развития региона, собираемости налогов и сборов;
- оптимальная сумма налоговых сборов в условиях идеальной для конкретного субъекта налоговой системы.

В приведенных определениях выделяются два основных положения – ресурсы, подверженные налогообложению и возможный доход.

Если рассматривать только ресурсы, которые подлежат налогообложению, то максимальная величина «налогового потенциала» будет достигнута, если будут устранены имеющиеся налоговые льготы, не будет ситуаций уклонений от уплаты налогов. Если рассматривать не вовлеченные в законодательное налогообложение ресурсы, то речь пойдет о легализации теневой экономики, и об увеличении налогооблагаемых ресурсов.

Сегодня налоговый потенциал оценивается в соответствии с Методикой распределения дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации [3]. В методике основным показателем, оценивающим налоговый потенциал, является индекс налогового потенциала. Индекс налогового потенциала - относительная оценка налоговых доходов консолидированного бюджета субъекта Российской Федерации, определяемая с учетом уровня развития и структуры налоговой базы субъекта Российской Федерации.

Индекс налогового потенциала субъекта Российской Федерации рассчитывается по формуле:

$$\text{ИНП}_i = (\text{НП}_i / \text{Н}_i) / (\text{SUM НП}_i / \text{SUM Н}_i), \quad (1)$$

где $НП_i$ - налоговый потенциал субъекта Российской Федерации, $Н_i$ - численность постоянного населения субъекта Российской Федерации на конец отчетного года.

Налоговый потенциал субъекта Российской Федерации рассчитывается по формуле:

$$НП_i = НП_i^{НП} + НП_i^{НДФЛ} + НП_i^{ННО} + НП_i^{Акц} + НП_i^{НДПИ} + НП_i^{проч}, \quad (2)$$

где $НП_i^{НП}$ - налоговый потенциал субъекта Российской Федерации по налогу на прибыль организаций;

$НП_i^{НДФЛ}$ - налоговый потенциал субъекта Российской Федерации по налогу на доходы физических лиц;

$НП_i^{ННО}$ - налоговый потенциал субъекта Российской Федерации по налогу на имущество организаций;

$НП_i^{Акц}$ - налоговый потенциал субъекта Российской Федерации по акцизам;

$НП_i^{НДПИ}$ - налоговый потенциал субъекта Российской Федерации по налогу на добычу полезных;

$НП_i^{проч}$ - налоговый потенциал субъекта Российской Федерации по прочим налоговым доходам.

Кроме данной методики существуют следующие методы определения налогового потенциала: оценка на основании валового регионального продукта; метод совокупных налогооблагаемых ресурсов; оценка с использованием индекса налогового потенциала; оценка на основании показателя среднедушевых доходов населения; оценка фактически собранных налоговых доходов; метод индикативного анализа; метод регрессионного анализа; метод, опирающийся на аддитивное свойство налогового потенциала; метод оценки скрываемой деятельности в промышленности. Данные методики не позволяют в полной мере оценить «налоговый потенциал» из-за отсутствия официальной статистики, характеризующей теневую сторону экономики.

В настоящее время налогообложение ориентировано на цену продукции (работ, услуг), а не на доходы от его производства. Это ведет к росту инфляции, так как производители компенсируют взыскиваемые налоги в ценах на продукцию (работы, услуги), а не увеличением производства. Давление НДС на производителей продукции (работ, услуг) крайне неравномерно, так как большое влияние на объем налогооблагаемой базы НДС продолжают оказывать налоговые льготы, предоставляемые в соответствии с действующим законодательством. Налоговые льготы не снижают налоговое бремя, а перераспределяют его. Если налоговая политика государства направлена на пополнение федерального бюджета главным образом за счет НДС, то Министерство финансов Российской Федерации будет заинтересовано в росте инфляции, так как это база для пополнения доходов федерального бюджета.

С другой стороны, доходы, которые государство получает в виде инфляционной ценовой надбавки, являются недостаточными для удовлетворения потребностей и бюджет формируется с дефицитом средств. Это снижает уровень жизни покупателей продукции (работ, услуг), а следовательно, увеличивает социальную нагрузку на бюджет. Таким образом, сокращается внутренний потребительский спрос на продукцию (работы, услуги) и возможности для роста производства, работающего на внутренний рынок.

Налог на доходы физических лиц исчисляется в большинстве стран по прогрессивной шкале, что позволяет нивелировать резкие различия в уровне жизни отдельных категорий социальных групп. В налоговой системе Российской Федерации не используется прогрессивная шкала налогообложения доходов физических лиц. Ставка выражает собой постоянную величину (плоская шкала налогообложения) и составляет 13%. Это также ведет к росту неравенства социальных слоев населения и снижению уровня жизни населения.

Высокое давление налога на прибыль производителей продукции (работ, услуг), отрицательно отражается на их инвестиционной активности. Этим подавляется стремление производителей продукции (работ, услуг) к развитию и повышению эффективности производства, они стремятся получить налоговые льготы. Предоставление льгот и отсрочек приводит к тому, что проще получить льготы и отсрочки, а не увеличивать сбыт товаров продукции (работ, услуг) и развивать производство. Инвестиционная активность находится в первую очередь в зависимости от рентабельности производства. Сегодня налог на прибыль по ставке 20% платят и низкорентабельные, и высокорентабельные производители продукции (работ, услуг). Раньше проблему получения сверх доходов решал налог с оборота, который выплачивался только по той продукции (работам, услугам), рентабельность производства которых была больше 30%. Адаптировать этот

налоговый механизм к современным условиям хозяйствования было бы более логичным, чем предоставлять налоговые льготы.

Таким образом, при расчете фактического показателя налогового потенциала необходимо учитывать и ресурсы теневой экономики. Основными проблемными вопросами являются определение масштабов теневой экономики.

Список литературы

1. Клюев Ю.В. Налоги и налогообложение: учебное пособие для бакалавров. - Кемеровский государственный институт культуры, 2017. – 128 с.
2. Симонов А. Ю. Налоговый потенциал // Молодой ученый. — 2014. — №1. — С. 423-425. — URL <https://moluch.ru/archive/60/8675/> (дата обращения: 18.02.2020).
3. Постановление Правительства Российской Федерации от 22.11.2004 г. N 670 «О распределении дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации»

СЕКЦИЯ №21.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

СЕКЦИЯ №22.

ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ТРУДА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Сырова Л. А., Махмудова И.Н.

Самарский государственный экономический университет, г. Самара

Статья раскрывает особенности организации управленческого труда коммерческой организации в условиях цифровой экономики. Проводится анализ работы документационного обеспечения организации, в том числе управления персоналом.

Ключевые слова: цифровизация экономики, квалификационный уровень управления персоналом, коммерческая организация, компетенция, навыки, рабочий процесс.

В арсенале каждого руководителя имеется набор определенных средств и методов работы с подчиненными. Однако в настоящее время на специфику и особенности работы каждого руководителя накладывает отпечаток внешнеэкономическая ситуация, сложившаяся во всем мире, а именно внедрение цифровой экономики.

Сегодня большинство предприятий малого, среднего и даже крупного бизнеса конкурируют не товаром и услугами, предоставляемыми населению, а цифровыми платформами, на основе которых можно разнообразить ассортимент продукции; создавать и предоставлять в пользование все больший объем разнообразного и качественного продукта; быстро откликаться на изменение потребительского спроса населения; за счет этого быть прибыльными.

В связи с этим особенно важно обратить внимание на внутриорганизационные процессы управления персонала, и, прежде всего, на эффективность труда руководителя, который либо будет способствовать выведению компании на передовые лидирующие позиции, либо нет.

Благодаря повышению квалификационного уровня персонала компаний, с одной стороны, и предоставлению необходимых современных технологических возможностей со стороны руководства организации, с другой стороны, бизнес способен достичь небывалых доньше высот.

Как показывает практика, персонал организаций сегодня активен и профессионально мобилен, как никогда. И сам процесс ведения бизнеса стал более гибким (компетенция Soft Skills) и жестким одновременно. [5]

Soft skills — навыки, проявление которых сложно отследить, проверить и наглядно продемонстрировать. [6]. Навыки Soft skills предполагает наличие навыков работы в команде, лидерские

качества, навыки проведения презентаций, успешных продаж, саморазвитие и другие качества, необходимые руководителю при управлении организацией.

Требования к таким навыкам сложно отразить в должностной инструкции, в положениях об отделах, описании должности. В принятии оптимальных решений по управлению организацией, именно этим качествам руководитель уделяет большую часть рабочего времени.

Так как Soft skills сложно «измерить» и увидеть при приеме руководителя – управленца, чаще используется Hard skills. Hard skills – навыки, которые можно наглядно продемонстрировать (знание технологии, гости, стандарты, ремонт оборудования и т.д.) [6].

Именно Soft skills чаще заменяется Hard skills на практике. Руководителям слабо обладающими навыками Soft skills, легче восполнить этот пробел навыками Hard skills.

Требования к персоналу — это характеристики, которыми должен обладать «идеальный» сотрудник на определенном рабочем месте или в определенной должности. Требования к персоналу включаются в должностные инструкции, квалификационные карты, карты компетенции и в другие документы. [1]

На примере компании оказывающей услуги населению опишу рабочий процесс руководителя организации.

Рабочая неделя руководителя строго расписана на каждый день недели. Все дни четко спланированы, редко бывают отступления от плана. Из пяти рабочих дней, три дня в неделю 4 часа в день, руководитель лично проводит совещания на удаленных объектах по производственным вопросам. В начале года составляется график выездов руководителя совместно с руководителями подразделений (главный инженер, главный энергетик, заместители руководителя и т.п.) на объекты по дням недели.

Вторую половину дня руководитель проводит прием граждан по личным вопросам, работает с документацией, решает производственные и кадровые вопросы.

Поток входящей документации в организации составляет порядка 1500 документов в год, немного больше исходящей корреспонденции, 1600 документов, без учета договоров различного характера для ведения хозяйственно-финансовой деятельности. Механизм рассмотрения входящей корреспонденции проходит двойной просмотр. Изначально корреспонденцию рассматривает заместитель, накладывает резолюцию, затем ее рассматривает руководитель организации, и затем согласно его резолюции документы поступают через отдел документационного обеспечения руководителю управления, который его передает исполнителю для подготовки ответа, запроса и т.д. Таким образом, корреспонденция, может рассматриваться по 2-3 дня, учитывая разрезной характер работы руководителя и его заместителя.

Под разделением труда понимается разграничение деятельности людей в процессе совместного труда, а под кооперацией труда – совместное участие людей в одном или нескольких связанных между собой процессах труда. Разделение и кооперация труда - взаимосвязанные и дополняющие друг друга стороны трудовой деятельности людей [2]. Экономическая целесообразность тех или иных форм разделения кооперации труда определяется тем, в какой мере они обеспечивают максимальную эффективность производства и наивысшую производительность труда [2]. В описанной функции руководителя прослеживается дублирование функциональных обязанностей заместителем, что не является повышающим фактором эффективности производства.

Таблица 1

Распределение входящей и исходящей корреспонденции по управлениям

Наименование корреспонденции	Юридическая служба, шт.	Финансово-экономическая служба, шт.	Производственные подразделения шт.	Управление персоналом, шт.	Прочие, шт.
Входящая, шт.	830	360	220	60	30
Исходящая, шт.	900	410	200	60	30

Документы обрабатываются вручную, копяты на столе у руководителя, так как большую часть рабочего времени руководитель проводит на совещаниях с линейным персоналом. Ему эту часть производственного процесса легче контролировать лично, поскольку он в ней лучше владеет компетенцией.

В организации существует локальная сеть, многие подразделения работают в программе одновременно, прослеживается последовательность действий и взаимосвязь (финансово-экономическая служба, управление персоналом), что существенно облегчает ведение кадровой и финансовой документации.

Однако отсутствует связь при обработке входящей и исходящей корреспонденции. Сотрудники большую часть рабочего времени уделяют ответам на входящую корреспонденцию, при выполнении которых приходится выполнять ряд действий: распечатка на бумажном носителе, согласование документа, корректировка при необходимости, затем вновь распечатка документа на подпись руководителю. в т.ч. и трудовых договоров с работниками.

Больше трудозатрат приходится выполнять при согласовании договоров различного характера. Выполняется процедура визирования, согласования, корректировки и только потом подписание договора одной стороной, затем отправка договора на бумажном носителе почтовым отправлением, либо нарочно другой стороне.

В указанной выше организации цифровые технологии введены частично, что существенно затрудняет ведение не только внутреннего документооборота, но и внешнего документооборота организации.

Современная практика управления предприятием доказывает, что целесообразно создавать не множество различных локальных систем (информационных, коммуникационных, образовательных, мотивационных и т.д.), но требуется единый комплекс, на основе которого можно будет автоматизировать работу отдельных служб и деятельность специалистов и менеджеров.

Сегодня в России введен в действие национальный проект «Цифровая экономика» Российской Федерации [4]. Для её реализации разработана дорожная карта (до 2024 года), дающая четкое описание целей, ключевых задач на всех этапах продвижения по программе «Цифровая экономика РФ», определены сроки их достижения. [3]

В соответствии с дорожной картой выделено приоритетное направление мероприятий «Кадры и образование». Таким образом, не только объективная реальность диктует необходимость организациям совершенствовать внутренние бизнес-процессы в области управления персоналом, но уже и на государственном уровне созданы все необходимые условия для успешного продвижения в данном направлении. В связи с этим, каждый современный руководитель должен проявлять инициативу в создании новых форм и методов управления персоналом, демонстрируя высокий уровень организации своего труда, способность работать в условиях цифровой экономики. Таким образом, совершенствование и оптимизация форм и методов управленческого труда является ключевым компонентом для непрерывного успеха организации в целом.

Список литературы

1. Анализ работы и формирование квалификационных требований к персоналу. [Электронный ресурс]. <https://moodle.kstu.ru/mod/book/view.php?id=30106&chapterid=7016> (Дата обращения 05.10.2019)
2. В.П. Пашуто. «Практикум по организации, нормированию и оплате труда на предприятии» - М.КНОРУС, 2007. – 240 с. Стр.6
3. Кадры для цифровой экономики. [Электронный ресурс] <https://strategy24.ru/rf/management/projects/natsional-nyy-proyekt-tsifrova-ekonomika>. (Дата обращения 5.10.2019)
4. «Национальный проект «Цифровая экономика» [Электронный ресурс] <https://strategy24.ru/rf/management/projects/natsional-nyy-proyekt-tsifrova-ekonomika>. (Дата обращения 05.10.2019)
5. Совершенствование системы развития персонала [Электронный ресурс] <https://prepod24.ru/readyworks>. (Дата обращения 05.10.2019)
6. Топ-10 «Soft skills навыков востребованных работодателями». [Электронный ресурс]. <https://hr-portal.ru/article/top-10-soft-skills-navykov-vostrebovannyh-rabotodatelayami>. (Дата обращения 05.10.2019)

СЕКЦИЯ №23.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ И ДЕМОГРАФИЯ

СЕКЦИЯ №24. ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ

КАЧЕСТВО КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ СОВРЕМЕННОЙ ЖИЗНИ

Галушкина А.И., Нагаева Е.А.

Нижегородский Государственный Лингвистический Университет им. Н.А. Добролюбова,
г. Нижний Новгород

Изменение человечества сопровождается многими факторами. С течением времени развивался человек и соответственно возрастали его потребности. Сначала человек удовлетворял простые потребности, например, такие как, пища и одежда. С наступлением определённого периода времени эти потребности возрастали и тогда уже появлялись потребности не только в пище и одежде, т.е. физиологические, но и потребности в безопасности, в уважении окружающих и наконец самореализации. Таким образом, мы можем заметить, что здесь проявление «пирамиды потребностей», разработанной американским психологом А. Маслоу (см. рисунок 1).



Рисунок 1. Пирамида потребностей по Маслоу

Если взглянуть на эту модель ещё раз, то мы в действительности можем увидеть, что у человечества появлялись потребности именно в таком порядке и такая последовательность присутствует у каждого индивидуума с его рождения. Но стоит отметить, что на современном этапе жизни на всех уровнях присутствует и такая потребность, как качество.

Качество на каждом из этих уровней скорее не ещё одна потребность, а как обязательная составляющая уже существующих потребностей. Так, современный человек более серьёзно подходит к выбору продуктов, определяя, насколько качественно они были импортированы и насколько качественно упакованы, с другими потребностями аналогичная ситуация.

Мы видим, что качество присутствует везде, на всех этапах нашей жизни. Но что же такое «качество»? На сегодняшний день существует множество определений, рассмотрим некоторые из них.

Определение по словарю Даля: качество – свойство или принадлежность, все что составляет сущность лица или вещи. Количество означает счет, вес и меру, на вопрос «сколько»; качество, на вопрос «какой», поясняет доброту, цвет и другие свойства предмета [5].

В данном понятии качество характеризуется как свойство того или иного предмета и для полной характеристики слова определяется на какой вопрос отвечает качество. И в первом и во втором случае, качество есть совокупность свойств, но свойством определённого предмета может быть и цвет, и размер, и материал, из которого сделан предмет, но все это не определяет того, насколько качественно сделан предмет.

Проанализируем ещё несколько определений. Следующее было взято из источника «Национальный стандарт Российской Федерации системы менеджмента качества» (ИСО 9000-2015): качество продукции и услуг организации определяется способностью удовлетворять потребителей и преднамеренным или непреднамеренным влиянием на соответствующие заинтересованные стороны. Качество продукции и услуг включает не только выполнение функций в соответствии с назначением и их характеристики, но также воспринимаемую ценность и выгоду для потребителя [1].

В данном определении даётся характеристика, отличающаяся от предыдущих. Здесь можно сделать вывод, что качество есть то, что способно удовлетворить потребителей, что создано по соответствующему стандарту и что имеет некую ценность и выгоду для потребителя.

Рассмотрим ещё одно понятие: качество – философская категория, отображающая существенную определенность вещей и явлений реального мира. Философское понятие "качество" не совпадает с употреблением этого термина, когда под ним подразумевается высокая ценность и полезность вещи. Качественная определенность вещей и различия между ними внешне выражаются с помощью свойств. Такие свойства познаются с помощью ощущений, которые отображают отдельные стороны, особенности и характеристики вещей [4].

Это определение характеризует качество как философскую категорию. «Качество» относят к данной категории, т.к. ценность и полезность для каждого человека своя и соответственно определение качества субъективно.

Проанализировав несколько определений понятия «качество», мы можем сделать вывод о том, что качество – философская категория, заключающаяся в определении ценности и полезности определённого объекта относительно отдельного субъекта; качество – характеристика, определяющаяся совокупностью свойств и признаков, способных удовлетворить потребности потребителя.

Качество не создаётся и не совершенствуется само по себе, поэтому вводится такое понятие как «управление качеством». Это именно тот процесс, посредством которого производитель улучшает качество создаваемого предмета.

Понятие «управление качеством» возникло с появлением понятия «качество». Так же, как и качество, управление качеством развивалось постепенно и в своей истории имеет пять фаз, которые совмещали в себе такие цели как, улучшение качества создаваемого объекта и укрепление положения производителя на рынке (см. рисунок 2). Ниже рассмотрим эти фазы более подробно.



Рисунок 2 Стадии развития управления качеством

Первая фаза – фаза отбраковки. Название рассматриваемой фазы говорит само за себя. Суть этой фазы заключалась в том, что бракованные элементы снимались с производства, т.е. отбраковывались, на начальных стадиях производства определённого объекта, позволяя производителю избежать больших затрат в процессе производства.

Вторая фаза – фаза контроля качества. На данном этапе отбраковка сохранилась, как один из важнейших элементов обеспечения качества, но основная задача заключалась в том, чтобы получать наиболее высокий процент годных изделий. Объектом стали не производимые детали, а сами процессы производства.

Третья фаза – фаза управления качеством. В некотором смысле эта фаза стала прорывом в изучении и совершенствовании системы управления качеством. На данном этапе уделялось внимание не отдельным производственным процессам, а системе в целом.

Четвёртая фаза – фаза менеджмента качества. На этой фазе вводится такое понятие, как «всеобщий менеджмент качества». Основная идея системы всеобщего менеджмента качества заключается в постоянном улучшении качества.

В это время появляется серия международных стандартов качества – ИСО 9000. С созданием данных стандартов серьёзное внимание стало уделяться не только качеству продукции, но и качеству оказываемых услуг. Данные стандарты являются основными требованиями по качеству, которые должны соблюдать производители.

Пятая фаза – фаза качества среды. Данный этап знаменовался появлением стандартов ИСО 14000, созданных с целью защиты окружающей среды. Стандарты ИСО 14000 действуют на всех уровнях: организационном, национальном и международном. Стремление общества к защите окружающей среды, является не только сохранением человечества, но и, в некотором роде, мотивацией для организации, т.е. она вносит свой вклад в защиту и сохранение, а также мотивацией для потребителя, приобретающего экологический продукт тем самым, выступая за идею о защите окружающей среды и сохранения человечества и поддерживая производителя на этом пути.

Последние фазы являются основополагающими в современном мире. Основной концепцией на сегодняшний день считается система всеобщего управления качеством (TQM). Всеобщее управление качеством – это философия организации, основанная на стремлении к непрерывному развитию. В данной концепции организация рассматривается как единая система, стремящаяся к постоянному улучшению.

В основу философии качества легли четырнадцать принципов, сформулированных Демингом. Так, и концепция всеобщего управления качеством не стала исключением. На сегодняшний день существует несколько направлений данной концепции и у каждого из этих направлений существует разное количество принципов. Но основными принято считать восемь принципов, которые рассмотрим ниже.

Первый принцип – ориентация на потребителя. В современном мире многие организации пришли к тому, что удержать свои позиции на рынке возможно при помощи потребителя. Данный принцип говорит сам за себя. Создавая товар или оказывая услугу, производителям следует ориентироваться на запросы потребителей. Удовлетворение потребителей, таким образом, приводит производителя к определённым бонусам за его труд.

Следующий принцип – это лидерство руководителя. Всем давно известно, что без хорошего руководителя, организации долго не задержится на рынке, несмотря на все усилия остального персонала. Именно от руководителя компании зависит всё её будущее.

Третий принцип – вовлечение работников. Данный принцип подразумевает под собой вовлечение каждого работника в процесс улучшения как качества продукции, так и всех процессов, существующих в организации.

К этому вопросу стоит подойти с точки зрения того, что работники – это люди, способные генерировать и предлагать идеи. И эти идеи могут оказаться полезными для всей организации в целом. Соответственно, стоит помнить, что персонал – это люди, для которых необходимо создавать условия, которые будут их стимулировать к работе, а также к участию в процессах по развитию организации.

Четвёртый принцип – процессный подход. Принимая во внимание данный принцип следует учитывать тот факт, что деятельность организации – это один большой процесс, который разбивается на более мелкие – бизнес-процессы. Именно этими процессами следует управлять, чтобы достичь желаемого результата.

Следующий принцип – системный подход к управлению. Данный принцип подразумевает под собой создание такого управления, при котором будет возможна обратная связь с потребителями товара или услуги, т.е. организация должна стремиться к объединению процессов создания и оказания услуги и процессов, позволяющих выявить соответствие товара или услуги потребностям потребителя.

Шестой принцип – постоянное улучшение. Так, происходит постоянное совершенствование всей организации в целом и непосредственно улучшение всех составляющих этой компании. Это и совершенствование техники и технологии создания товара или оказания услуги, повышение квалификации, разработка новых идей, развитие командного духа и др.

Седьмой принцип – принятие решений, основанное на фактах. Сегодня главным ресурсом для любой организации является информация. Владеешь информацией, значит, знаешь, что и как производить. Но просто владение информацией – это только половина дела. С быстрым течением времени у нас появляется огромное количество информации, которая зачастую бывает лишней или ненужной, поэтому нужно уметь и анализировать информацию и применять её для принятия дальнейших решений.

И последний принцип – взаимовыгодные отношения с поставщиками. Данный принцип призывает организацию к сотрудничеству с одним или несколькими поставщиками, поставляющими качественные и надёжные материалы. В этом смысле компании, выбирая поставщиков, не следует отталкиваться от цены. Принцип взаимовыгодных отношений с поставщиками подразумевает, что со временем долгосрочные отношения окупаются в области цены, при этом не пострадает качество и надёжность поставляемых материалов.

Стоит заметить, что приведённые принципы являются основными и в зависимости от страны и области деятельности компании принципы дополняются.

Таким образом, как уже упоминалось в начале, качество является неотъемлемой частью современной жизни. Сегодня организации, чтобы уверенно держаться на рынке, при всех тонкостях делах, существующих до этого, следует учитывать такой фактор, как качество. Понятие «качество» присутствует на всех уровнях и во всех сферах нашей жизни. Это одна из главных потребностей современного потребителя.

Список литературы

1. ГОСТ Р ИСО 9000-2015 Системы менеджмента качества. [Электронный ресурс]: <http://docs.cntd.ru/document/1200124393>
2. Аристов, О.В. Управление качеством: Учебник / О.В. Аристов. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 224 с.
3. Беляев, С.Ю. Управление качеством: Учебное пособие для бакалавров / С.Ю. Беляев, Ю.Н. Забродин, В.Д. Шапиро. - М.: Омега-Л, 2013. - 381 с.
4. Ивин А. А. Энциклопедический словарь. — М.: Гардарики. Под редакцией А.А. Ивина. 2004
5. <http://slovardalja.net>

ПЛАН КОНФЕРЕНЦИЙ НА 2020 ГОД

Январь 2020 г.

VII Международная научно-практическая конференция «**Актуальные вопросы экономики, менеджмента и финансов в современных условиях**», г. Санкт-Петербург

Прием статей для публикации: до 1 января 2020 г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 февраля 2020 г.

Февраль 2020 г.

VII Международная научно-практическая конференция «**Актуальные проблемы менеджмента и экономики в России и за рубежом**», г. Новосибирск

Прием статей для публикации: до 1 февраля 2020 г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 марта 2020 г.

Март 2020 г.

VII Международная научно-практическая конференция «**Вопросы современной экономики и менеджмента: свежий взгляд и новые решения**», г. Екатеринбург

Прием статей для публикации: до 1 марта 2020 г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 апреля 2020 г.

Апрель 2020 г.

VII Международная научно-практическая конференция «**Актуальные вопросы экономики и современного менеджмента**», г. Самара

Прием статей для публикации: до 1 апреля 2020 г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 мая 2020 г.

Май 2020 г.

VII Международная научно-практическая конференция «**Вопросы и проблемы экономики и менеджмента в современном мире**», г. Омск

Прием статей для публикации: до 1 мая 2020 г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 июня 2020 г.

Июнь 2020 г.

VII Международная научно-практическая конференция «**Тенденции развития экономики и менеджмента**», г. Казань

Прием статей для публикации: до 1 июня 2020 г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 июля 2020 г.

Июль 2020 г.

VII Международная научно-практическая конференция «**Перспективы развития экономики и менеджмента**», г. Челябинск

Прием статей для публикации: до 1 июля 2020 г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 августа 2020 г.

Август 2020 г.

VII Международная научно-практическая конференция «Экономика и менеджмент: от теории к практике», г. Ростов-на-Дону

Прием статей для публикации: до 1 августа 2020 г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 сентября 2020 г.

Сентябрь 2020 г.

VII Международная научно-практическая конференция «Современный взгляд на проблемы экономики и менеджмента», г. Уфа

Прием статей для публикации: до 1 сентября 2020 г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 октября 2020 г.

Октябрь 2020 г.

VII Международная научно-практическая конференция «Экономика, финансы и менеджмент: тенденции и перспективы развития», г. Волгоград

Прием статей для публикации: до 1 октября 2020 г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 ноября 2020 г.

Ноябрь 2020 г.

VII Международная научно-практическая конференция «О некоторых вопросах и проблемах экономики и менеджмента», г. Красноярск

Прием статей для публикации: до 1 ноября 2020 г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 декабря 2020 г.

Декабрь 2020 г.

VII Международная научно-практическая конференция «Развитие экономики и менеджмента в современном мире», г. Воронеж

Прием статей для публикации: до 1 декабря 2020 г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 января 2021 г.

С более подробной информацией о международных научно-практических конференциях можно ознакомиться на официальном сайте Инновационного центра развития образования и науки www.izgon.ru (раздел «Экономика и менеджмент»).

ИННОВАЦИОННЫЙ ЦЕНТР РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
INNOVATIVE DEVELOPMENT CENTER OF EDUCATION AND SCIENCE



**Вопросы современной экономики и менеджмента:
свежий взгляд и новые решения**

Выпуск VII

**Сборник научных трудов по итогам
международной научно-практической конференции
(11 марта 2020 г.)**

г. Екатеринбург

2020 г.

Печатается в авторской редакции
Компьютерная верстка авторская

Издатель Инновационный центр развития образования и науки (ИЦРОН),
603086, г. Нижний Новгород, ул. Мурашкинская, д. 7.

Подписано в печать 10.03.2020.
Формат 60×90/16. Бумага офсетная. Усл. печ. л. 2,7.
Тираж 250 экз. Заказ № 032.

Отпечатано по заказу ИЦРОН в ООО «Ареал»
603000, г. Нижний Новгород, ул. Студеная, д. 58.