

СТРАТЕГИИ БИЗНЕСА

анализ | прогноз | управление

Business Strategies

электронный научно-экономический журнал

Издается с 2013 года



СЕТЕВОЕ ИЗДАНИЕ
www.strategybusiness.ru «Стратегии бизнеса»
Издается с 2013 года
DOI: 10.17747/2311-7184-2022-1

Издание зарегистрировано в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор).

Свидетельство о регистрации: ЭЛ № ФС 77–56252 от 28.11.2013

Периодичность издания – 12 номеров в год.

Учредитель и издатель – Общество с ограниченной ответственностью «Издательский дом «Реальная экономика»

Основные темы издания – стратегическое управление, поиски конкурентных преимуществ; управление инновациями и предпринимательство; управление эффективностью и результативностью деятельности; человеческий капитал; власть и контроль в компании; стратегические альянсы, слияния и поглощения; динамика социально-экономических систем; управление информационными ресурсами компании; глобальный бизнес, менеджмент в мультикультурной среде; планирование и прогнозирование.

Цели и задачи – важнейшими задачами журнала являются: обобщение научных и практических достижений в области стратегического управления предприятиями, повышение научной и практической квалификации менеджеров, бизнесменов.

Научная концепция издания предполагает публикацию современных достижений в области стратегического менеджмента, результатов научных исследований по данной тематике.

К публикации в журнале приглашаются как отечественные, так и зарубежные ученые и практики.

В журнале публикуются оригинальные статьи, результаты фундаментальных исследований, направленные на изучение стратегического анализа предпринимательской деятельности; изучение бизнес-стратегий; кейсы, лекции и обзоры литературы по широкому спектру вопросов экономики, а также результаты экспериментальных исследований. Большое значение редакция журнала уделяет вопросам подготовки кадров по специальности «Менеджмент».

Публикация всех материалов осуществляется бесплатно после оценки рецензентами. Качество статей оценивается посредством двустороннего слепого рецензирования.

Индексируется в базах данных – Российский индекс научного цитирования (РИНЦ), DOAJ (Directory of Open Access Journals), RePec: Research Papers in Economics, CyberLeninka, Академия Google, Соционет, WorldCat и других.

РЕДАКЦИЯ:

Главный редактор журнала – к.э.н., доцент кафедры «Стратегический и антикризисный менеджмент» Финансового университета при Правительстве РФ
Алексей Николаевич Кузнецов.

Адрес редакции: 190020, Санкт-Петербург, Старо-Петергофский пр.,
43–45, лит. Б, оф. 4н
Телефон: (812) 346–50–15 (16)
Факс: (812) 325–20–99
e-mail: info@strategybusiness.ru
www.strategybusiness.ru

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Трачук Аркадий Владимирович – доктор экономических наук, профессор, декан факультета «Высшая школа управления», Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, генеральный директор АО «Гознак», Москва.

Тебекин Алексей Васильевич – профессор кафедры менеджмента Московского государственного института международных отношений МИД РФ, д.т.н., д.э.н., профессор, почетный работник науки и техники РФ.

Клейнер Георгий Борисович – заместитель директора ЦЭМИ РАН, руководитель научного направления «Мезоэкономика, микроэкономика, корпоративная экономика», д.э.н., профессор, член-корреспондент РАН.

Колесник Анатолий Петрович – Советник руководства ПАО «Почта Банк», д.э.н., к.т.н.

Юданов Андрей Юрьевич – член Европейской ассоциации историков бизнеса, заместитель председателя совета по проблемам экономической теории, маркетинга и менеджмента Финансового университета при Правительстве РФ, д.э.н., профессор, Заслуженный работник высшей школы РФ.

Ряховская Антонина Николаевна – д.э.н., профессор Департамента менеджмента Финансового университета при Правительстве РФ, Заслуженный экономист РФ.

Растова Юлия Ивановна – профессор кафедры менеджмента и инноваций Санкт-Петербургского государственного экономического университета, д.э.н., профессор.

СОДЕРЖАНИЕ

- | | |
|----|--|
| 4 | Стратегическое планирование коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности в сфере исследований и разработок |
| 8 | Совершенствование института уполномоченного экономического оператора в Российской Федерации |
| 13 | Экономическая эффективность фудтех-отрасли в условиях пандемии |
| 16 | От земского страхования в России к управлению массовыми рисками |
| 19 | Обеспечение финансово-экономической устойчивости компании в период антироссийских санкций и кризиса российской экономики |
| 22 | Методики анализа обеспеченности и эффективности использования материальных ресурсов предприятия |



Стратегическое планирование коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности в сфере исследований и разработок

А.К. Титов, студент,
Санкт-Петербургский государственный экономический университет
(Санкт-Петербург, Россия)
tialko493@mail.ru

Аннотация. Актуальность темы научной статьи заключается в том, что на современном этапе развития экономики интеллектуальная собственность выступает основой конкурентных преимуществ, является инструментом управления стоимостью компании, рассматривается как центр дохода. Автор определил специфику интеллектуальной собственности как объекта коммерциализации, а также установил ключевые факторы, от которых зависит процесс коммерциализации интеллектуальной собственности в целях анализа ключевых направлений стратегического планирования коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности в сфере исследований и разработок.

Ключевые слова: результаты интеллектуальной деятельности, патент, коммерциализация, стратегическое планирование, промышленная собственность, коммерческая тайна, авторское право, концепция сбалансированных стратегических показателей.

Strategic planning of commercialization of the results of intellectual activity in the field of research and development

A.K. Titov, student, Saint Petersburg State Economic University (Saint Petersburg, Russia)
tialko493@mail.ru

Abstract. The relevance of the topic of the scientific article lies in the fact that at the present stage of economic development, intellectual property is the basis of competitive advantages, is a tool for managing the value of the company, is considered as a center of income. The author defined the specifics of intellectual property as an object of commercialization, and also identified the key factors on which the process of commercialization of intellectual property depends in order to analyze the key areas of strategic planning for the commercialization of the results of intellectual activity in the field of research and development.

Keywords: intellectual activity, results of intellectual activity, patent, commercialization, strategic planning, industrial property, trade secret, copyright, the concept of balanced strategic indicators.

Интеллектуальная деятельность – это процесс создания посредством творческой или научно-технической деятельности интеллектуальной собственности, которая в итоге и называется результатом интеллектуальной деятельности и является нематериальным благом.

Всемирная организация интеллектуальной собственности разделила ИС на три группы: промышленная собственность, коммерческая тайна, авторское право [2. С. 86].

Наибольший интерес в сфере промышленной собственности представляют полезные модели, промышленные образцы и изобретения. Ключевым различием между ними является то, что у полезной модели критериями патентования являются новизна и промышленная применимость, у промышленного образца – новизна и оригинальность, а у изобретения – новизна, промышленная применимость и изобретательский уровень. Под последним понимается неизвестность концепции изобретения из существующего уровня техники, то есть у нее самый высокий научно-технический уровень из всех трех результатов интеллектуальной деятельности данной группы.

Плюсами патента является защита со стороны государства, а также более низкие риски при передаче права на использование результатов интеллектуальной деятельности.

Однако существуют такие недостатки, как: ограниченный срок охраны; риск параллельного патентования из-за открытости информации, то есть возможное оформление патента конкурентами на свое имя на незащищенные элементы результатов интеллектуальной деятельности после изучения содержания патента его настоящего автора; на получение патента затрачивается много времени, за которое информация может устареть из-за быстрого морального износа в инновационной сфере.

Запатентованные и незапатентованные результаты интеллектуальной деятельности могут выступать нематериальными активами.

Отметим, что авторское право характеризуется тем, что большинство его объектов не могут выступать в качестве нематериальных активов, так как отсутствует возможность получать с них прямой доход. Исключениями являются программы для электронных вычислительных машин и топологии интегральных микросхем, которые могут обеспечить доход.

Стратегическое планирование коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности в сфере исследований и разработок /
Strategic planning of commercialization of the results of intellectual activity in the field of research and development
А.К. Титов / A.K. Titov

Доход владельца от результата интеллектуальной деятельности формируется в процессе его коммерциализации. «Коммерциализация – это совокупность стратегических мероприятий, направленных на организацию практического использования интеллектуальной собственности с целью получения прибыли» [3. С. 7].

Особенностями коммерциализации результата интеллектуальной деятельности является то, что владелец может получить прибыль и от использования самой технологии, и от использования прав на нее. Более того, возможно совмещение данных вариантов. В первом случае речь идет о таком способе коммерциализации, как вертикальный трансферт, при котором вся прибыль от коммерческого использования интеллектуальной собственности достается владельцу. Во втором случае – о горизонтальном трансферте, что подразумевает потерю возможности получить весь доход от реализации продукта, выпускаемого на основе результатов интеллектуальной деятельности, и делает для владельца доступным только доход в форме паушального платежа или роялти.

При использовании вертикального трансферта компания с большим опытом в данной области с высокой вероятностью получит большую прибыль по сравнению со стратегией горизонтального трансферта. Однако подобный подход связан с высокими рисками из-за возможных сложностей с финансированием развития компании, сохранения сотрудников – носителей ключевой компетенции компании, естественными циклами жизни компании (за взлетом на каком-то этапе может прийти падение или стагнация), возможным изменением планов и целей основных инвесторов компании, а также самим продвижением. При этом нужно понимать, что создатели интеллектуальной собственности далеко не всегда могут преуспеть с точки зрения предпринимательства и дальнейшего развития.

Вариант горизонтального трансферта может быть тоже достаточно перспективным, так как конкретный результат интеллектуальной деятельности, попав в руки нескольких предпринимателей, не связанных друг с другом, может придать достаточно мощный импульс развитию конкретной идеи с точки зрения ее коммерциализации и обеспечить мультипликативный эффект.

Подробная характеристика способов трансферта прав на результат интеллектуальной деятельности представлена в табл. 1.

Таблица 1
Ключевые формы коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности

Формы трансферта	Способы коммерциализации	Особенности	Доход	Плюсы	Минусы
Вертикальный трансферт	Использование результатов интеллектуальной деятельности в собственном производстве. Внутренний или внешний венчур	Результат интеллектуальной деятельности выступает в качестве нематериального актива, способного обеспечить выпуск конкурентоспособной продукции	Весь доход от реализации интеллектуальной собственности	Более прибыльная стратегия	Необходим большой опыт работы
Горизонтальный трансферт	Продажа лицензии, переуступка прав на патент	Как правило, отказ от самостоятельной коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности продиктован отсутствием опыта у ее владельца	Только в виде паушального платежа или роялти	Намного меньше рисков использования, как в случае с формой вертикального трансферта	Прибыль не так высока, как в случае с самостоятельной коммерциализацией
Смешанная форма	Франчайзинг, неполная лицензия	Права на использование результата интеллектуальной деятельности могут участвовать в обмене любое количество раз	Доход от переуступки прав на результат интеллектуальной деятельности и от самостоятельного использования	Права на результаты интеллектуальной деятельности, участвующие в обмене, могут каждый раз приносить высокий доход и оставаться в частичном владении собственника при обмене	Практически отсутствуют

Источник: составлено автором.

Итак, определим особенности коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности: организация технологического оснащения производства фактически является самым дорогостоящим этапом в коммерциализации интеллектуальной собственности, что часто инициирует горизонтальный трансферт; владелец может получить прибыль и от использования самой технологии, и от использования прав на нее; коммерциализация интеллектуальной собственности характеризуется высокой степенью неопределенности, процесс коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности возможен лишь при тесном взаимодействии науки, промышленности и рынка [1. С. 114–119].

«Стратегическое использование результатов интеллектуальной деятельности – стадия непосредственного извлечения прибыли». Однако размер этой прибыли зависит от того, насколько грамотно будет организован процесс коммерческого использования результатов интеллектуальной деятельности. Необходимо иметь в виду,

что данный процесс нужно рассматривать комплексно, учитывая все факторы, которые влияют на использование интеллектуальной собственности и прав на нее.

Идея комплексного взгляда на работу компании, в том числе намеревающейся внедрить результаты интеллектуальной деятельности, заложена в концепцию сбалансированных стратегических показателей – Balanced Scorecard (BSC), разработанную Р. Капланом и Д. Нортеном в целях измерения эффективности предприятия с помощью специальных целевых показателей, сгруппированных по блокам.

Balanced Scorecard предполагает не просто оценку показателей деятельности, а управление стратегическим развитием компании. Данная концепция является частью системы управления компанией, выступая в качестве ее основного фундамента.

Под эффективностью процесса коммерциализации мы будем понимать построение такой схемы коммерческой реализации интеллектуальной собственности, которая бы обеспечивала максимальную отдачу на каждый рубль инвестированных средств с учетом ограниченности ресурсов, риска и особенности внутренней и внешней среды компании.

Среди ключевых факторов, от которых зависит процесс коммерциализации интеллектуальной собственности, можно выделить следующие:

1. Уровень новизны и уникальности интеллектуальной собственности. В ходе реализации инновационного цикла необходим контроль этих показателей, что достигается путем анализа разработок конкурентов. Если оцениваемая интеллектуальная собственность обеспечивает превосходство над ними, это позволит устанавливать более высокие цены на продукцию, наращивать объемы производства или сокращать издержки, в результате получая преимущество в прибыли. Уникальность технологии позволяет устанавливать более высокую ставку роялти в рамках лицензионного договора. Также от новизны и уникальности зависит значение технико-эксплуатационных параметров конечного продукта, выпускаемого на основе технологии. Наконец, технология с высоким уровнем новизны может позволить создать инновационную монополию.

2. Правовая охрана результатов интеллектуальной деятельности выступает важным аспектом как для вертикального, так и для горизонтального трансферта. Если у компании оформлен зонтичный патент, то это позволяет снизить риски нарушения прав интеллектуальной собственности путем повторной разработки. География патента определяет возможность расширения продаж на другие рынки.

3. Объем затрат на патентный мониторинг. Чем лучше организована правовая охрана результатов интеллектуальной деятельности, тем меньше объем затрат на патентный мониторинг. Данные затраты выступают статьей внереализационных затрат (как в рамках горизонтального, так и в рамках вертикального трансферта).

4. Объем потенциального спроса на продукцию на основе интеллектуальной собственности и платежеспособность покупателей. Для определения данных параметров компании проводят маркетинговые исследования с последующим мониторингом изменений. Абсолютная новизна и высокий технический уровень объектов интеллектуальной собственности, на основе которых производится продукция, не являются залогом наличия спроса на нее. Спрос в большей мере определяется показателем степени удовлетворенности потребителей (CSI), который зависит от множества прочих слабо управляемых факторов, а также установленной ценой.

Возникающая рыночная неопределенность может быть снижена, если инновационный продукт предлагается «текущему рынку с известным составом потребителей» [4. С. 56]. Маркетинговые риски будут значительно снижены, если у компании есть опыт внедрения более ранних версий данного продукта.

5. Величина дополнительных инвестиций. Прежде всего стоит проанализировать инвестиции в НИОКР, что является важным фактором для потенциальных инвесторов при анализе целесообразности коммерциализации интеллектуальной собственности. Чем больше величина необходимых инвестиций, тем ниже инвестиционная стоимость проекта по внедрению интеллектуальной собственности в производство. Так, компания – разработчик объекта интеллектуальной собственности должна оценить целесообразность следующих альтернатив:

- максимально довести интеллектуальную собственность до промышленной готовности за счет собственных финансовых источников, увеличив ее привлекательность для инвесторов;
- предоставить возможность доработки инвесторам, понимая, что стоимость интеллектуальной собственности будет ниже.

Также стоит принять во внимание объем капиталовложений, которые потребуются на организацию производственного процесса.

6. Ставка роялти является важным фактором, определяющим эффективность горизонтального трансферта. Компаниям крайне важно максимизировать данный параметр, так как он напрямую влияет на доходы от переуступки прав. Ставка роялти зависит от следующих решений компании:

- патентуется предмет лицензии или нет. Несмотря на текущую экономию затрат при введении режима коммерческой тайны вместо патентования (хотя на практике самостоятельная защита интеллектуальной собственности не всегда дешевле), компания принимает риск утери исключительного права на интеллектуальную собственность в случае утечки информации. Подобный риск отрицательно сказывается на предполагаемой величине ставки роялти, так как риски лицензиата в данном случае возрастают;
- воплощение предмета лицензии в материальной форме и дополнение сопутствующей технической поддержкой, документацией. На указанные параметры корректируется среднетраслевая ставка роялти (так как они снижают риски для лицензиатов), поэтому они выступают объектами анализа в рамках управления стоимостью интеллектуальной собственности.

7. Ставка дисконтирования и уровень риска. При коммерциализации интеллектуальной собственности релевантны систематические и несистематические факторы риска. Очевидно, что объектом управления могут

быть только последние, которые в сумме выражаются риском недостижения запланированных характеристик (технично-эксплуатационных, экономических и других показателей) в связи с инновационным характером многих видов интеллектуальной собственности. Данных рисков лишены только апробированные технологии, результативность которых уже доказана. Поэтому повышая степень промышленной готовности, а также обеспечивая качественную правовую защиту, компания минимизирует данные риски. При этом если компания использует заемное финансирование, важно учесть его влияние на риски проекта по коммерциализации. Так, привлечение заемного капитала обеспечивает определенную налоговую экономию, позволяя относить к расходам процентные выплаты, но в то же время повышает риски собственников и, соответственно, их требования к доходности.

8. Экономический срок службы. Интеллектуальная собственность подвержена моральному старению. Главным образом срок определяется темпом развития конкурентов и отрасли в целом. Поэтому направлением менеджмента должен выступать мониторинг рынка, исследование разработок конкурентов и последующая непрерывная модернизация объектов интеллектуальной собственности в соответствии с выявленными тенденциями.

Таким образом, в рамках настоящей статьи автор определил специфику интеллектуальной собственности как объекта коммерциализации, а также установил ключевые факторы, от которых зависит процесс коммерциализации интеллектуальной собственности.

Использованные источники

1. Молчанов Н.Н. Маркетинг инноваций. Ч. 2. М.: Юрайт, 2018.
2. Спиридонова Е.А. Оценка бизнеса. М.: Юрайт, 2017.
3. Спиридонова Е.А. Экономическое обоснование стратегии коммерциализации интеллектуальной собственности. Автореф. дисс. на соиск. науч. степени к.э.н. СПб.: СПбГУ, 2008.
4. Чесбро Г. Открытые инновации. Создание прибыльных технологий / пер. с англ. М.: Поколение, 2007.
5. Bosilj Vukšić V., Brkić L., Tomićić-Pupek K. Understanding the success factors in adopting business process management software: Case studies // Interdisciplinary Description of Complex Systems. 2018. Vol. 16. No 2. P. 194-215.
6. König M., Bein L., Nikaj A., Weske M. Integrating robotic process automation into business process management // Business process management: Blockchain and robotic process automation forum, BPM 2020 Blockchain and RPA Forum. Seville, 2020. P.132-146. DOI:10.1007/978-3-030-58779-6_9.

Совершенствование института уполномоченного экономического оператора в Российской Федерации

М.Б. Худжатов, к.э.н., доцент,
Российский университет дружбы народов (РУДН)
(Москва, Россия)
mikailkhudzhatov@mail.ru

Аннотация. В статье рассмотрены современные особенности функционирования института уполномоченного экономического оператора (УЭО) в Российской Федерации. Основное внимание уделяется медленным темпам развития данного института, поскольку российские компании в основной своей массе не стремятся к получению статуса уполномоченного экономического оператора. В статье разработан комплекс мер, направленных на повышение привлекательности института УЭО в РФ. В качестве таких мер предлагается развитие системы специальных упрощений, совершенствование таможенного законодательства, а также взаимное признание статуса УЭО в странах, не входящих в состав Евразийского экономического союза.

Ключевые слова: уполномоченный экономический оператор, внешнеэкономическая деятельность, Всемирная таможенная организация, Рамочные стандарты безопасности, категорирование участников ВЭД.

Improvement of the institution of an authorized economic operator in the Russian Federation

M.B. Khudzhatov, cand. sci. (econ.), associate professor,
Peoples' Friendship University of Russia (RUDN University) (Moscow, Russia)
mikailkhudzhatov@mail.ru

Abstract. The article discusses the modern features of the functioning of the institution of an authorized economic operator in the Russian Federation. The main attention is paid to the slow pace of development of this institution, since the majority of Russian companies do not seek to obtain the status of an authorized economic operator. The article developed a set of measures aimed at increasing the attractiveness of the institution of an authorized economic operator in the Russian Federation. As such measures, it is proposed to develop a system of special simplifications for AEOs, improve customs legislation, as well as mutual recognition of the status of AEOs in countries that are not part of the Eurasian Economic Union.

Keywords: authorized economic operator, foreign economic activity, World Customs Organization, Security Framework, categorization of foreign trade participants.

В последние годы в России наблюдается усиление значимости института уполномоченного экономического оператора (УЭО). Российские компании, осуществляющие внешнеэкономические операции, заинтересованы в получении статуса уполномоченного экономического оператора, который предоставляет множество упрощений в сфере внешнеэкономической деятельности (ВЭД) [1].

Вместе с тем, несмотря на очевидные преимущества наличия статуса УЭО, их количество в России растет очень медленными темпами. В данном контексте важно определить проблемные аспекты института уполномоченного экономического оператора в Российской Федерации и направления его совершенствования. Вышеизложенные обстоятельства обусловили актуальность данной статьи.

В соответствии с положениями действующего таможенного законодательства уполномоченным экономическим оператором считается юридическое лицо, созданное в соответствии с законодательством и включенное в реестр уполномоченных экономических операторов в порядке и при соблюдении установленных условий, пользующееся специальными упрощениями [3].

УЭО могут иметь свидетельство первого, второго или третьего типа. Основным препятствием для получения статуса УЭО является значительный размер обеспечения уплаты таможенных пошлин и налогов, установленный в качестве одного из условий получения компанией статуса УЭО (табл. 1).

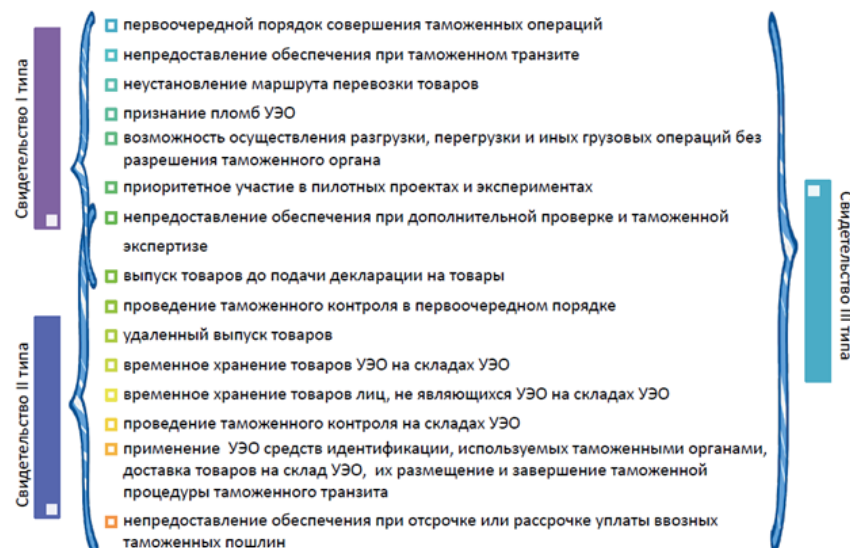
Таблица 1
Обеспечение уплаты таможенных пошлин, налогов
как обязательное условие включения юридического лица в реестр УЭО

Тип свидетельства	Размер обеспечения уплаты таможенных пошлин и налогов, тыс. евро
Свидетельство 1-го типа	1000 с 3-го года – 700 с 5-го года – 500 с 6-го года – 300 с 7-го года – 150
Свидетельство 2-го или 3-го типа	с 3-го года – 700 с 5-го года – 500 с 6-го года – 300 с 7-го года – 150

Источник: [7].

Тип свидетельства УЭО влияет на виды упрощений, которыми может пользоваться компания со статусом УЭО. Виды упрощений по типам свидетельства УЭО отражены на рис. 1.

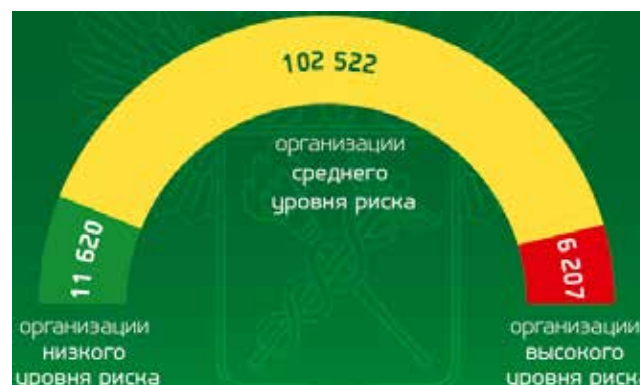
Рис. 1. Виды специальных упрощений по типам свидетельства УЭО



Источник: [7; 8].

Важно также отметить, что компании со статусом УЭО относятся к категории участников ВЭД низкого уровня риска. Другими словами, такие компании имеют очень хорошую репутацию в таможенных органах, компании низкого уровня риска подвергаются таможенному контролю в минимальной степени. На сегодняшний день в зеленый сектор (компании низкого уровня риска) входят только 9,7% всех компаний, осуществляющих ВЭД, в их числе все компании со статусом УЭО (рис. 2).

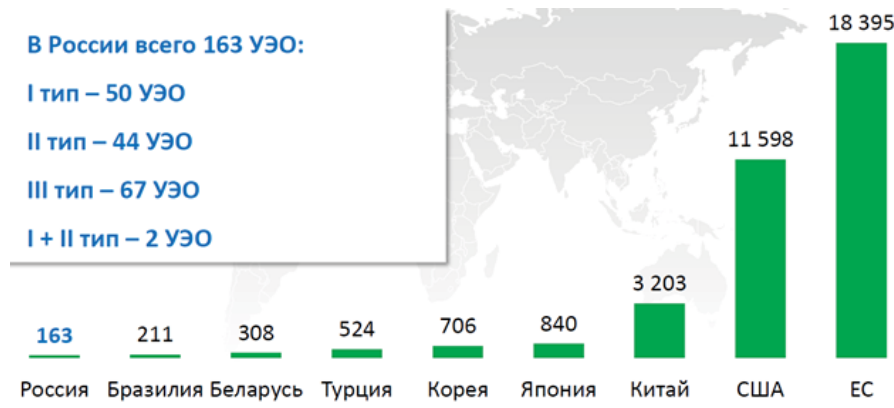
Рис. 2. Автоматизированное категорирование участников ВЭД



Источник: [9].

В настоящее время в России статус УЭО имеют 163 компании. По данному показателю Россия намного уступает странам Евросоюза (18 395 УЭО), а также таким странам, как США, Китай, Япония, Южная Корея, Турция, Бразилия. Среди стран ЕАЭС по количеству УЭО Россию почти в 2 раза опережает Республика Беларусь (рис. 3).

Рис. 3. Уполномоченные экономические операторы в различных странах мира



Источник: [6].

Результаты вышеизложенного анализа свидетельствуют о том, что, несмотря на предоставление целого ряда специальных упрощений, российские компании, осуществляющие ВЭД, не стремятся к получению статуса УЭО. В этой связи считаем целесообразным определить направления развития института уполномоченного экономического оператора в Российской Федерации. В общем виде меры по повышению привлекательности института УЭО представлены на рис. 4.

Рис. 4. Меры по совершенствованию института УЭО



Рассмотрим предлагаемые меры по совершенствованию института УЭО подробнее.

В рамках развития специальных упрощений, которыми могут пользоваться УЭО, предлагается предоставить компаниям со статусом УЭО возможность маркировки товаров на собственных площадках.

В данном контексте отметим, что в настоящее время ряд товаров подлежит обязательной маркировке средствами идентификации на территории РФ. К таким товарам относятся лекарственные препараты, табачные изделия, предметы одежды, обувь, одежда из натурального меха, парфюмерия, шины и покрышки [10].

По общему правилу такие товары должны маркироваться за пределами территории РФ, то есть до фактического ввоза на территорию РФ. Однако зачастую на практике иностранные контрагенты отказываются наносить на продукцию средства идентификации, поэтому российским участникам ВЭД приходится ввозить на территорию РФ немаркированную продукцию и только после ввоза наносить средства идентификации собственными силами.

Проблема заключается в том, что в период временного хранения товаров их маркировка средствами идентификации не допускается на складе временного хранения. В данной ситуации участникам ВЭД приходится заявлять процедуру таможенного склада и наносить средства идентификации на таможенном складе, число которых ограничено на территории РФ.

Следовательно, предоставление компаниям со статусом УЭО возможности маркировки товаров на собственных площадках позволит значительно упростить процедуру нанесения на товары средств идентификации как самим УЭО, так и другим компаниям, которые смогут воспользоваться данными услугами УЭО.

В качестве еще одного упрощения предлагается использование системы учета УЭО для идентификации товаров при переработке. В этом контексте отметим, что компании, имеющие статус УЭО, обязаны предоставлять таможенным органам доступ к своей системе учета товаров.

Требованиями к системе учета УЭО являются [4]:

- сопоставление в автоматическом режиме сведений о товарах, представленных при декларировании, со сведениями о проведении хозяйственных операций в отношении таких товаров;
- удаленный доступ таможенных органов к сведениям о товарах;
- формирование отчетности, установленной для УЭО, а также ее использование при обеспечении удаленного доступа к сведениям.

Таможенные процедуры переработки товаров являются весьма перспективными с точки зрения оптимизации издержек при производстве товаров с высокой добавленной стоимостью. В рамках процедур переработки товаров обязательным требованием является возможность идентификации товаров в продуктах их переработки. По мнению автора, системы учета движения товаров УЭО могут успешно использоваться в целях идентификации товаров в продуктах их переработки.

В рамках совершенствования таможенного законодательства предлагается внедрение критериев безопасности цепи поставок согласно рекомендациям Всемирной таможенной организации (ВТамО), а также использование Рамочных стандартов безопасности и упрощения мировой торговли (рис. 5).

Рис. 5. Рамочные стандарты безопасности и упрощения мировой торговли ВТамО



Источник: [2].

В данном контексте наиболее интересным является приложение IV к Рамочным стандартам – условия, требования и преимущества УЭО. Предлагаемые в отношении УЭО меры в случае нарушения торговли или повышенного уровня угрозы [5]:

- таможенное оформление товаров в приоритетном порядке в период повышенного уровня угрозы, а также в период возобновления и восстановления торговли после инцидента;
- приоритетный экспорт в страны, пострадавшие от инцидента;
- возможность использовать альтернативные процедуры в случае сбоя в работе информационной системы таможенных органов.

Особо важной является работа по взаимному признанию УЭО между РФ и другими странами. В настоящее время Россией подписаны дорожные карты по взаимному признанию УЭО с Китаем, Турцией, Южной Кореей и Молдавией.

Выделим преимущества взаимного признания УЭО:

1. Минимизация риска – отправитель и получатель товаров гарантируют законность поставки своим статусом УЭО.
2. Сокращение сроков таможенного оформления товаров – информационный обмен между таможенными службами различных стран позволит применять в отношении товаров технологию автоматического выпуска.
3. Рациональное распределение ресурсов таможенных органов – контроль безопасных поставок смещается на этап после выпуска товаров.
4. Поддержка экспорта – экспортно ориентированные компании получают преимущества на зарубежных рынках.

Кроме того, взаимное признание статуса УЭО будет способствовать развитию системы зеленого коридора для участников ВЭД, обладающих статусом УЭО (рис. 6).

Рис. 6. Схема функционирования системы «Зеленый коридор» для участников ВЭД, обладающих статусом УЭО



Участие в проекте «Зеленый коридор» позволит компаниям со статусом УЭО претендовать на:

- выборочное применение мер по минимизации рисков;
- первоочередной порядок прохождения таможенных формальностей;
- сокращение сроков совершения таможенных операций за счет автоматического выпуска товарных партий УЭО [11].

Взаимное признание статуса УЭО государствами, не являющимися членами ЕАЭС, возможно при выполнении двух условий:

- 1) рост количества УЭО в странах ЕАЭС и, в частности, в России;
- 2) увеличение объемов внешней торговли между странами.

Таким образом, развитие института УЭО и его взаимное признание с государствами, в которые поставляются российские товары, позволит получить указанным компаниям преимущества на зарубежных рынках перед теми, кто данного статуса не имеет.

Подводя итоги, отметим, что реализация на практике изложенных в статье рекомендаций обеспечит повышение привлекательности статуса УЭО среди компаний, осуществляющих внешнеэкономические операции. В конечном счете данные мероприятия будут способствовать росту количества УЭО в Российской Федерации.

Использованные источники

1. Аметова А.Р., Стрелкова О.В. Преимущества и недостатки института уполномоченного экономического оператора в ЕАЭС // Вектор экономики. 2019. № 4(34). С. 36.
2. Дмитриев А.В. Развитие Рамочных стандартов безопасности на основе системы SAFETIR в реальном времени и концепции уполномоченной цепи поставок // Техно-технологические проблемы сервиса. 2019. № 4(50). С. 77–82.
3. Зыков А., Соболев К. Развитие института уполномоченного экономического оператора в ЕАЭС // Логистика. 2019. № 1(146). С. 32–34.
4. Костякова Ю.В. Система учета товаров подконтрольных лиц как индикатор открытости для таможенного контроля // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2019. № 11(129). С. 22.
5. Мозер С.В. Совершенствование института уполномоченного экономического оператора в Евразийском экономическом союзе // Академический вестник Ростовского филиала Российской таможенной академии. 2016. № 2(23). С. 23–27.
6. Петрушевская А.В. Анализ деятельности уполномоченных экономических операторов в Российской Федерации и в государствах – членах Евразийского экономического союза // Colloquium-journal. 2021. № 1–1(88). С. 36–41.
7. Таможенный кодекс Евразийского экономического союза (приложение № 1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза) // Консультант Плюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_215315/.
8. Федеральный закон от 03.08.2018 № 289-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» // Консультант Плюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_304093/.
9. ФТС России. Официальный сайт: <https://customs.gov.ru/>.
10. Худжатов М.Б. Анализ особенностей обязательной маркировки лекарственных препаратов, ввозимых на территорию Российской Федерации // Маркетинг и логистика. 2020. № 1(27). С. 63–75.
11. Худжатов М.Б. Оценка эффективности деятельности уполномоченного экономического оператора в Евразийском экономическом союзе // Вестник Московского финансово-юридического университета. 2019. № 1. С. 40–48.

Экономическая эффективность фудтех-отрасли в условиях пандемии

М.Р. Обухова, студент,

Московский государственный университет пищевых производств (Москва, Россия)

Научный руководитель: Т.Г. Соболевская, к.э.н, доцент,

Московский государственный университет пищевых производств (Москва, Россия)

sobolevskayatg@mgupp.ru

Аннотация. Исследование посвящено исследованию фудтех-отрасли в условиях пандемии. В результате проведенного анализа было выявлено, что фудтех-отрасль в период пандемии не пострадала, а, наоборот, показала рост, в том числе за счет использования инновационных технологий и инвестиций.

Ключевые слова: фудтех-отрасль, доставка еды, заказы, инновационные технологии, вложения, пандемия.

Economic efficiency of the food technology industry in the pandemic context

M.R. Obukhova, student, Moscow State University of Food Production (Moscow, Russia)

Academic supervisor: T.G. Sobolevskaya, cand. sci. (econ.),

associate professor, Moscow State University of Food Production (Moscow, Russia)

sobolevskayatg@mgupp.ru

Abstract. The study is devoted to the study of the food technology industry in the context of a pandemic. As a result of the analysis, it was revealed that the food technology industry did not suffer during the pandemic, but on the contrary, showed growth, including through the use of innovative technologies and investments.

Keywords: foodtech industry, food delivery, orders, innovative technologies, investments, pandemic.

Пандемия затронула абсолютно все сферы экономики и деятельности людей в целом, сложно представить такую отрасль, где кризис от эпидемиологической ситуации никак не сказался на работе организаций и их функционировании на рынке. Однако существует такое направление, как фудтех, которое в момент пандемии не только не пострадало, но и показало рост в обороте, числе платежей и чека (в среднем) у тех, кто предоставляет фудтех-услуги [4].

Фудтех – это интеграция цифровых технологий во все, что хоть как-то связано с индустрией общепита. Сегодня направление фудтех включает в себя все фирмы, где инновационные технологии встраиваются в отрасли, связанные с производством, приготовлением и доставкой еды (сервисы по доставке еды из ресторанов, по заказам продуктовых конструкторов, заказам на вынос, заказам столиков в интернете и т.д.) [4]. В нынешней эпидемиологической ситуации в мире фудтех является одним из самых востребованных направлений на рынке. Рассмотрим преимущества и слабые стороны фудтех-отрасли (табл. 1).

Таблица 1
Преимущества и слабые стороны фудтех-отрасли

Преимущества	Слабые стороны
Экономия времени: когда человек заказывает готовую пищу в интернете или по телефону, он освобождает себя от необходимости после работы ходить по магазинам в поиске нужных продуктов, а тем более от готовки после тяжелого рабочего дня	Отсутствие нужного количества логистических компаний для перевозки еды: рынку не хватает логистов, которые могли бы доставлять продукты с соблюдением санитарных норм, учетом температурных зон и других важных для сферы факторов, а большинство логистических компаний попросту не приспособлены и не решаются брать данный формат доставки
Экономия сил: люди покупают продукты чаще всего не на один день, а значит, при отсутствии личного транспорта все тяжелые покупки придется нести в руках, что сказывается в дальнейшем на эмоциональном и физическом состоянии	«Взросление» потенциальных покупателей: для старшего поколения все еще непривычно совершать онлайн-покупки, так как есть страх быть обманутыми, получить некачественную продукцию, сложность использования интернета и т.д.
Огромный ассортимент продуктов питания: в онлайн-магазинах можно найти все что угодно, на любой вкус	Технологическая неразвитость: цифровизация на зарубежном фудтех-рынке достигла достаточно высокого уровня по сравнению с РФ
Экономия денежных средств: продукты питания, заказанные в интернет-магазине, стоят дешевле, чем в обычном магазине	Низкое инвестирование по сравнению с западными стартапами
Фудтех-рынок почти не восприимчив к кризисным влияниям	

Экономическая эффективность фудтех-отрасли в условиях пандемии / Economic efficiency of the food technology industry in the pandemic context
М.Р. Обухова, Т.Г. Соболевская / M.R. Obukhova, T.G. Sobolevskaya

В отличие от многих отраслей данная сфера экономики в 2020 году показала колоссальный рост в момент пандемии: это объясняется тем, что люди, которые были вынуждены сидеть дома в самоизоляции, начали заказывать еду и товары из интернета намного чаще. У населения изменилась модель потребительского поведения, и теперь заказы в интернете становятся новой привычкой для многих покупателей: онлайн-доставка позволяет сэкономить денежные средства, намного продуктивнее проводить свободное время, к тому же предоставляет огромный ассортимент продуктов, который сможет удовлетворить вкусовые потребности абсолютно любого человека [10].

Фудтех-компании за этот год выросли в десятки, а то и в сотни раз, увеличилось количество компаний, предоставляющих фудтех-услуги, появилось много новичков в данной сфере, хотя буквально год назад фудтех все еще считался экзотичной и совсем неизведанной отраслью бизнеса. Причиной такого роста стало то, что в сравнении с прошлыми годами, когда фудтех-индустрия не пользовалась популярностью и нуждалась в инвестировании, 2020 год стал пиком вложений инвесторов в данную сферу, так как именно фудтех с каждым месяцем пандемии увеличивал количество клиентов и свою востребованность в жизни людей.

Рис. 1. Рейтинг крупнейших продуктовых онлайн-ритейлеров



По рейтингу Forbes наибольшее количество заказов приходится на такие онлайн-магазины, как Ozon.ru (в категории food) и «Самокат», второе место занимает «Яндекс.Лавка». Но наибольший оборот денежных средств приходится на группу X5 Retail Group (2,37 млрд руб. с НДС), в которую входят Perекrestok.ru, «Перекресток Быстро» и «Доставка Пятерочка». «Сбермаркет» занимает второе место по обороту денежных средств (2,028 млрд руб. с НДС). Первое место по среднему чеку занял «Утконос» – 6450 руб. с НДС [5].

В карантин самыми востребованными и популярными стали такие приложения, как доставка еды, доставка продуктов/алкоголя и ритейл-шопинг (если сравнивать период до начала пандемии, то самыми популярными сервисами считались приложения по контролю финансов, ритейл-шопинг и каршеринг) (рис. 2).

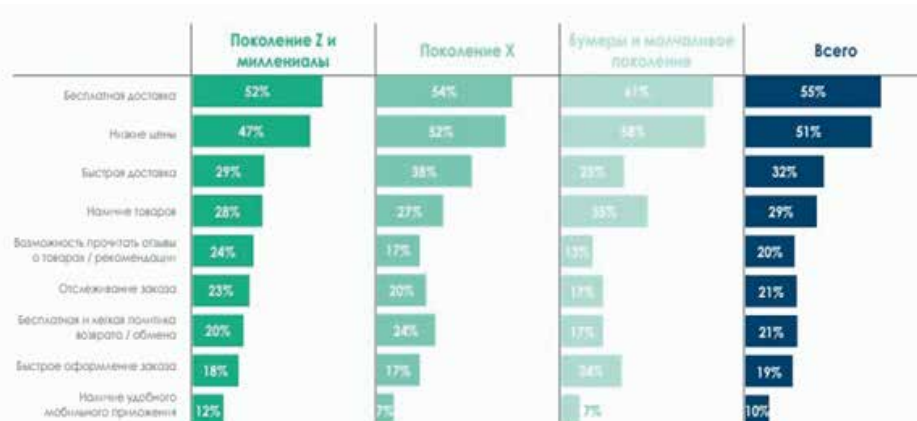
Рис. 2. Рейтинг скачанных приложений



Интересным является тот факт, что и старшее поколение, отличительной чертой которого является достаточно консерватизм в отношении пользования различными цифровыми технологиями, также начало пользоваться данным каналом общения [5]. Что послужило причиной? Люди старше 65 лет больше всего подвержены опасности заражения коронавирусом; чтобы минимизировать риски от внешних угрожающих факторов, они стали искать альтернативные варианты покупки продуктов, сокращая походы по магазинам.

Лидирующими потребительскими каналами, в особенности для тех людей, кто крайне чувствителен к стоимости товаров и услуг, становятся именно онлайн-сервисы: они предлагают наиболее привлекательные цены, а самое важное – предоставляют возможность их сравнить, не выходя из дома. Больше предпочтение люди, пользующиеся приложениями по доставке продуктов и блюд, отдают бесплатной доставке и низким ценам, а также быстрой доставке и наличию интересных товаров (рис. 3) [5].

Рис. 3. Рейтинг причин выбора потребителями онлайн-сервисов



Также важно отметить тот факт, что даже после отмены режима самоизоляции фудтех-рынок не приостановил свое дальнейшее развитие: пользователи привыкли к удобству сервисов и продолжили заказывать еду онлайн. Можно предположить, что сфера фудтех продолжит развиваться за счет индивидуализации предложений, ориентированности на локальные товары, продукты, блюда и кухни, а также внедрения в другие лайфстайл-сервисы.

Таким образом, данная сфера экономики, как фудтех-рынок, очень стойко выдерживает кризисное влияние, подстраиваясь под необходимые условия и предпринимая необходимые решения, при этом продолжая расти и совершенствоваться, набирая популярность, а значит, все стремительнее завоевывает свое место на российском рынке. Сегодня развитие этого сегмента не только актуально, но крайне важно и необходимо для предотвращения закрытия различных организаций, а также сегмента общепита в целом.

Использованные источники

1. Все плюсы доставки продуктов питания на дом // Вовоз.ру. URL: https://vodovoz.ru/article/vse_pljusy_dostavki_produktoy_pitanija_na_dom/.
2. Девять перспективных фудтех-направлений с точки зрения инвесторов // VC.ru. URL: <https://vc.ru/food/60964-devyat-perspektivnyh-fudteh-napravleniy-s-tochki-zreniya-investorov>.
3. Диванная революция: как самоизоляция вывела службы доставки на сверхскорости // Ведомости.ру. URL: <https://www.vedomosti.ru/partner/articles/2020/06/17/832457-divannaya-revolyutsiya>.
4. Доставляй и властвуй: каким будет российский фудтех // Harvard Business Review Россия. URL: <https://hbr-russia.ru/innovatsii/trendy/p25121>.
5. Онлайн-потребление в 2020 году: тренды и прогнозы // Retail.ru. URL: <https://www.retail.ru/articles/onlayn-potreblenie-v-2020-godu-trendy-i-prognozy/>.
6. Жоголева М.В. Заставьте интернет работать на ваш ресторан // Ресторанные ведомости, 2016. С. 266.
7. Коробкова Е. Ресторанный бизнес вне ресторана. 48 бизнес-кейсов, 152 лайфхака от ведущих лидеров индустрии // Ресторанные ведомости. 2017. С. 224.
8. Соболевская Т.Г. Влияние цифровизации экономики на систему менеджмента современного предприятия // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2019. Т. 9. № 10–1. С. 165–171.
9. Соболевская Т.Г. Информационные системы автоматизации процессов управления человеческими ресурсами компании в цифровой экономике // Цифровая экономика: проблемы и перспективы развития: сборник научных статей Межрегиональной научно-практической конференции. 2019. С. 164–167.
10. Соболевская Т.Г. Развитие электронной коммерции как драйвер экономического роста России // Устойчивое развитие экономики России: стратегии и тактики перехода к новому качеству экономического роста: монография. Самара: ПНК, 2021. С. 47–62.
11. Karpunina E.K., Butova L.M., Sobolevskaya T.G., Badokina E.A., Pliusnina O.V. The impact of the COVID-19 pandemic on the development of Russian national economy sectors: Analysis of dynamics and search for stabilization measures // Innovation management and information technology impact on global economy in the era of pandemic. Cordoba: IBIMA, 2021. P. 1213–1226.
12. Karpunina E.K., Isaeva E.A., Galieva G.F., Sobolevskaya T.G., Rodin A.Yu. E-commerce as a driver of economic growth in Russia // Modern global economic system: Evolutional development vs. revolutionary leap: Lecture notes in networks and systems. 2021. Vol. 198. P. 1622–1633.
13. Karpunina E.K., Konovalova M.E., Titova E.V., Kheyfets B.I., Sobolevskaya T.G. New paradigm of the strategy of advanced development in the digital economy: Prerequisites, contradictions and prospects // Education excellence and innovation management: A 2025 vision to sustain economic development during global challenges. Seville: IBIMA, 2020. P. 2270–2292.



От земского страхования в России к управлению массовыми рисками

Г.Г. Лесков, студент,

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

(Москва, Россия)

Научный руководитель: О.В. Борисова, к.э.н., доцент,

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

(Москва, Россия)

jalo-jalo@mail.ru

Аннотация. В статье рассматривается земское страхование как способ управления массовыми рисками. Автор детально рассматривает понятие «риск» и затрагивает структуру формирования понятия «управление массовыми рисками». Это позволяет более детально рассмотреть систему земского страхования во второй половине XIX века и понять степень влияния данного вида взаимного страхования на дальнейшие этапы формирования современного рынка страховых услуг в России.

Ключевые слова: риск, земское страхование, управление массовыми рисками.

From land insurance in Russia to mass risk management

G.G. Leskov, student, Financial University under the Government of the Russian Federation (Moscow, Russia).

Academic supervisor: O.V. Borisova, cand. sci. (econ.), associate professor, Financial University under

the Government of the Russian Federation (Moscow, Russia).

jalo-jalo@mail.ru

Abstract. The article discusses land insurance as a way to manage massive risks. The author examines in detail the concept of risk and touches upon the structure of the formation of the concept of mass risk management. This allows us to examine in more detail the system of zemstvo insurance in the second half of the 19th century and understand the degree of influence of this type of mutual insurance on the further stages of the formation of the modern insurance market in Russia.

Keywords: risk, land insurance, mass risk management.

Рыночное возрождение, которое началось в России в начале 1990-х годов, затронуло все сферы жизни общества. На данный момент в развитии страхового бизнеса прослеживаются тенденции, которые берут свое начало в 1861 году. Можно сказать, что в современных экономических условиях правовое регулирование страховой деятельности очень сильно отстает от требований общества, хотя в стране достаточно страховых компаний, заявляющих о намерении осуществлять страховую деятельность. Сдерживающим фактором развития страхования выступает отсутствие стимула для населения и бизнеса к более широкому использованию возможностей страхования собственного имущества. Такая же проблема существовала в России в конце XIX века, когда предложенные страховые услуги не отвечали требованиям населения [3].

Для более детального понимания страхования в Российской империи необходимо сначала рассмотреть понятие «риск». Как широкое понятие риск обозначает вероятность наступления негативного результата какого-либо ожидаемого явления. Однако если рассматривать данное понятие с гипотетической точки зрения, то оно означает возможность нанесения ущерба. Для общего понимания «риск» – это возможность наступления неблагоприятного события в любой сфере жизнедеятельности человека [4]. На данный момент риск можно рассматривать с различных научных сторон. Например, математическим методом можно рассчитать вероятность наступления негативного события. Также необходимо рассмотреть понятие ущерба, без которого невозможно представить существование риска. Благодаря ущербу риск приобретает реальные очертания, которые позволяют его измерить [4].

В страховании риск можно рассмотреть с нескольких сторон:

- 1) в зависимости от страхуемого объекта. Невозможно рассматривать только риск, он всегда находится в связи с конкретным объектом, который позволяет измерить возможный риск и ущерб, а в дальнейшем минимизировать возможные негативные последствия;
- 2) как определенный набор событий, при наступлении которых выплачивается заранее установленная денежная сумма;
- 3) риск обязательно сопровождается вероятностью полной утраты или повреждения страхуемого объекта.

Одним из первых видов страхования, которое послужило толчком для развития страховой деятельности в России, является система взаимного страхования, со временем превратившаяся в достаточно крупное на-

правление земского хозяйства. В истории нашего государства рассмотрением системы земского страхования занимались такие ученые, как А.С. Ермолова, Б.Б. Веселовский и А.Д. Повалишин и др. [2].

Положение о взаимном земском страховании было принято 7 апреля 1864 года. Оно в основном было направлено на страхование домов в случае пожара. Основной целью данного положения была компенсация ущерба, который возникал в результате возгорания построек или домов. В обязанности органов местного самоуправления входило управление страховым капиталом, составление условий одобрения или отказа в страховании постройки, которая обладала повышенной пожароопасностью, назначение различных страховых премий в зависимости от соглашения, написание местных рекомендаций в соответствии со страховым положением, изданным в 1864 году [2]. Если следовать основному положению о земском страховании, то утверждение основных страховых норм в губерниях зависело от типа построек. Было важно, из какого строительного материала построено сооружение, также учитывались его хозяйственные функции.

Взаимное земское страхование делилось на обязательное и добровольное, обязательное в свою очередь делилось на окладное и дополнительное [2]. Обязательному страхованию подлежали частные и общественные постройки, которые находились на крестьянском дворе. Оставшиеся постройки в городах и в уездах страховались исключительно по желанию владельца и при обязательном согласии страхового управления.

При рассмотрении земского страхования понятие «риск» определяется как потенциальная возможность наступления или ненаступления определенной совокупности событий, которые в дальнейшем повлекут за собой ряд неблагоприятных имущественных последствий.

Первые попытки серьезного управления рисками в Российской империи были предприняты во время формирования взаимного страхования. В то же время возникает потребность в оценке и управлении массовыми рисками. Понятие «управление массовыми рисками» имеет множество различных трактовок, и в настоящее время их количество увеличивается. Рассмотрим одно из определений, которое наиболее полно связано с сутью земского страхования. Управление массовыми рисками – это определенный вид искусства и совокупность формальных методов, используемых для анализа, оценки и создания предупредительных мер, а также для минимизации возможности наступления рискованных событий между хозяйствующими субъектами [1]. В данном случае управление рисками заключается в том, чтобы правильно идентифицировать возможные риски и разработать детальную программу по минимизации негативных последствий наступления рискованных событий. Как раз это мы и видим в основе земского страхования, первоначальная цель которого была минимизировать убытки от наступления пожара, который нередко уничтожал целые кварталы. Более того, проводилась дифференциация страховых ставок в зависимости от возможного риска: чем огнеопаснее было здание, тем больше была страховая ставка.

Суть управления массовыми рисками состояла в:

- проведении оценки возможной опасности;
- нахождении всевозможных рисков для данного объекта;
- создании четкого плана реагирования.

Рассмотрим более детально каждый из этих этапов.

Оценка возможной опасности проводится специально для того, чтобы четко понять все возможные негативные воздействия на страхуемый объект. Она позволяет выявить события, на которые следует реагировать, и в то же время показывает, какие события можно оставить без внимания. Для правильной оценки необходимо иметь как можно больше информации об объекте страхования. Например, нужно составить список возможных участников, стоимостные оценки и контролировать источники негативных последствий. Заключительным этапом этой оценки является разделение рисков на две основные категории:

- 1) события, которые не требуют особого надзора (за такими событиями можно не вести особый надзор);
- 2) события, обладающие наивысшей опасностью (за такими событиями необходимо вести постоянный контроль).

Самое важное на данном этапе – правильно определить риски, требующие наибольшего внимания.

Нахождение всевозможных рисков – это, как правило, определение рисков, которые способны деформировать исходный предмет, а также формирование характеристик каждого из таких рисков [1]. Для создания такого списка необходимо иметь правильную исходную информацию. При формировании земского страхования данный этап был учтен, так как на ставку взаимного страхования в первую очередь влиял материал постройки – ведь от этого напрямую зависела степень опасности риска. Например, деревянные дома находились в наибольшей опасности (дерево очень легко воспламеняется).

Создание четкого плана реагирования включает в себя формирование определенных действий для предупреждения риска и особых правил реакции при наступлении данного негативного события. Указанный план может включать в себя следующие моменты:

- принятие последствий при наступлении рискованного события;
- устранение потенциальной угрозы;
- уменьшение возможных потерь при наступлении негативного события.

При рассмотрении данного этапа очень важно понимать, что в ряде случаев целесообразнее устранить угрозу. В ряде ситуаций бывает проще допустить возможность наступления рискованного события, но при этом постараться как можно сильно снизить убытки.

Таким образом, земское страхование заложило основы страхования массовых рисков в нашей стране. Данный вид страхования позволял охватить достаточно большое количество жителей и защищал их от массового риска. Ведь от пожаров во второй половине XIX века страдала большая часть населения страны, что придавало земскому страхованию особую значимость и являлось актуальным для большинства жителей. Земское

страхование делилось на два основных вида: обязательное и добровольное. Это также упрощало пользование данным видом защиты среди населения, позволяя осуществить выбор страхового продукта в зависимости от имеющихся доходов. Для России это был первый опыт, позволивший не только прийти к пониманию процесса управления массовыми рисками, но и положило основу для развития современного страхового бизнеса.

Использованные источники

1. *Гужин А.А., Ежкова В.Г.* Риск-менеджмент и методы управления рисками // Инновации и инвестиции. 2017. № 2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/risk-menedzhment-i-metody-upravleniya-riskami>.
2. *Петровищева Е.М., Большакова Д.А.* Земское страхование во Владимирской и Рязанской губерниях // Вестник КГУ. 2021. № 2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/zemskoe-strahovanie-vo-vladimirskoy-i-ryazanskoy-guberniyah>.
3. *Соловьева Е.А., Кобзева Т.А.* Система земского страхования в среднем Поволжье в конце XIX – начале XX в. (на материалах Симбирской губернии) // Власть. 2019. № 3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/cistema-zemskogo-strahovaniya-v-srednem-povolzhie-v-kontse-xix-nachale-xx-v-na-materialah-simbirskoy-gubernii>.
4. *Ходеева Т.В.* От понятия риска к оценке и управлению страховыми рисками // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2017. № 11–2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ot-ponyatiya-riska-k-otsenke-i-upravleniyu-strahovymi-riskami>.



Обеспечение финансово-экономической устойчивости компании в период антироссийских санкций и кризиса российской экономики

Е.А. Кокошников, студент,

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (Москва, Россия)

kokoshnikov1999@mail.ru

Научный руководитель: А.Н. Ряховская, д.э.н., профессор,

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (Москва, Россия)

rektorat_ieay@mail.ru

Аннотация. В рамках данного исследования анализируются основные методы антикризисного управления, которые применяли российские компании в период кризиса, вызванного введением антироссийских санкций и пандемией COVID-19. Были рассмотрены результаты социальных опросов представителей основных отраслей российской экономики. Подробно анализируется каждая из мер, ее содержание и оценивается эффективность. В результате проведенного анализа были выявлены положительные и отрицательные параметры и рекомендованы более эффективные меры.

Ключевые слова: антикризисное управление, кризис, антироссийские санкции, управление эффективностью, менеджмент, финансово-экономическая устойчивость.

Providing financial and economic sustainability of the company during the period of sanctions and crisis

E.A. Kokoshnikov, student,

Financial University under the Government of the Russian Federation

(Moscow, Russia)

kokoshnikov1999@mail.ru

Scientific adviser: A.N. Ryakhovskaya, dr. sci. (econ.), professor, Financial University under the Government of the Russian Federation (Moscow, Russia)

rektorat_ieay@mail.ru

Abstract. The study covers main measures anti-crisis management, that have used in Russian companies in times of crisis caused by the imposition of sanctions and during the COVID-19 pandemic. Were investigated social surveys national industries of Russian economic. Describing each detail of this measures, their content, effectiveness. As the result of the analysis described positive and negative factors and recommended more effective measures.

Keywords: anti-crisis management, crisis, sanctions, performance management, management, financial and economic sustainability.

Антикризисное управление является основой финансово-экономической устойчивости компании. Без эффективного антикризисного менеджмента не представляется возможным обеспечить эффективную работу компании, поскольку в современном мире все предприятия функционируют в условиях нестабильной внешней среды, которая оказывает негативное влияние на субъекты экономической деятельности. От эффективности антикризисной политики, принятой и реализуемой в компании, зависит уровень ее стабильности и финансовое состояние.

Одно из понятий, которое рассматривается в настоящей работе, – «кризис», под ним понимается крайняя форма обострения противоречий в социально-экономической системе, угрожающих ее жизнедеятельности. Антикризисное управление – вид управления, в котором происходят контролируемые процессы предвидения кризиса, смягчения его последствий, а факторы кризисов используются для развития [4]. Антикризисное управление имеет ряд особенностей, например высокую чувствительность к временному фактору, которая обусловлена тем, что в результате кризисных явлений могут наступить необратимые последствия, которые приведут к ликвидации компании, следовательно, антикризисное управление должно быть быстрым, четким, целенаправленным.

Также важным является специфичность выбора вариантов решения в стабильно функционирующем субъекте, управление которым направлено на максимизацию прибыли, оптимизацию управленческой системы, повышение эффективности, а при реализации процедуры банкротства – максимальное удовлетворение требований кредиторов. При этой тактике интересы руководителя смещаются на второй план:

Также важно заблаговременно проработать стратегии антикризисного управления (превентивность).

Обеспечение финансовой устойчивости – это качество социально-экономической системы осуществлять свою основную деятельность и сохранять свою структурную целостность без существенного ущерба для мас-

Обеспечение финансово-экономической устойчивости компании в период антироссийских санкций и кризиса российской экономики /
Providing financial and economic sustainability of the company during the period of sanctions and crisis

Е.А. Кокошников, А.Н. Ряховская / E.A. Kokoshnikov, A.N. Ryakhovskaya

штаба деятельности и снижения социально-экономической роли в условиях влияния факторов, вызывающих финансовые потери (негативные изменения).

В мировой практике в последние годы активно применяются экономические санкции – экономические мероприятия запретительного характера, которые используются одними участниками международной торговли по отношению к другим с целью принудить последних к изменению политического курса.

Особое значение имеет анализ результативности деятельности российских компаний, столкнувшихся с кризисом, который в значительной степени усилился в связи с пандемией COVID-19, и принятых ими мер с целью снижения негативных последствий кризисных явлений, а также их устранения.

В начале 2020 года в мире началась пандемия COVID-19, которая стала серьезным вызовом для всего мирового сообщества. В России в конце марта была объявлена нерабочая неделя, которая потом была продлена до начала мая.

Государства многих стран мира, в том числе России, не были готовы к такому масштабу распространения новой коронавирусной инфекции. Меры государственной поддержки бизнеса были оказаны с запозданием и характеризуются как недостаточные и малоэффективные. Бизнесу пришлось самостоятельно принимать антикризисные меры для сохранения компаний и предприятий.

Летом 2020 года информационным порталом РБК [2] был проведен опрос среди руководителей 230 российских компаний, в котором приняли участие руководители малого, среднего и крупного бизнеса. Наиболее популярные антикризисные меры, которые применялись руководителями, представлены на рис. 1.

Рис. 1. Наиболее популярные антикризисные меры в организациях во время пандемии COVID-19



Источник: [2].

Анализ эффективности реализованных компаниями антикризисных мер свидетельствует о том, что основными из них являются:

- снижение операционных затрат;
- снижение или отсрочка арендной платы;
- перевод сотрудников на неполную рабочую неделю;
- пересмотр условий договора с поставщиками;
- снижение зарплаты сотрудникам.

По результатам названных антикризисных мер сделаны следующие выводы.

1. Снижение операционных затрат может негативно сказаться на производительности труда и на качестве выпускаемой продукции.

2. Снижение или отсрочка арендной платы – эта мера оказалась доступна только компаниям, которые осуществляют деятельность в наиболее пострадавших отраслях экономики в соответствии с постановлением правительства Москвы № 434 [3]. Организации, которые в своем основном виде деятельности указали ОКВЭД, не соответствующий их основному виду деятельности, умышленно или неумышленно, не могут рассчитывать на данную антикризисную меру. Множество организаций, например общепит, не получили отсрочку по арендным платежам, из-за того что их ОКВЭД не попал в список наиболее пострадавших, хотя по факту они и являются одной из наиболее пострадавших отраслей.

3. Перевод сотрудников на неполную рабочую неделю – весьма неэффективная антикризисная мера. Работодатель по закону обязан уведомить сотрудника в письменной форме, не позднее, чем за два месяца, о возможном введении режима неполной рабочей недели, если иное не предусмотрено ТК РФ. Очень важно донести до сотрудников компании то, что эта мера является жизненно необходимой для преодоления кризиса, и сокращение рабочей недели не связано с некомпетентностью сотрудника. Во время режима неполной рабочей недели сотрудники компании могут найти подработку или работу по совместительству, и в дальнейшем работник может уволиться и перейти в эту компанию на постоянное место работы.

4. Пересмотр условий договора с поставщиками – применим в случае наступления обстоятельства непреодолимой силы (форс-мажора). Согласно статье 451 ГК РФ [1], если вновь наступившие обстоятельства на столько

существенны, что, если бы участники договора предвидели его, договор между не был бы заключен вообще или заключен на существенно других условиях.

5. Снижение заработной платы сотрудникам – антикризисная мера, которая оказывает большое деморализующее влияние на рабочий персонал, что сразу сказывается на качестве выполняемой работы и, соответственно, на качестве и количестве готовой продукции.

К числу эффективных антикризисных мер, которые целесообразно использовать компаниям в случае наступления кризисных явлений, относятся:

- реализация непрофильных активов;
- удаленная работа;
- снижение уровня бюрократии.

1. Реализация непрофильных активов. Непрофильные активы – активы (здания, сооружения, ценные бумаги и др.), принадлежащие компании, но не участвующие в основном роде деятельности и оказывающие негативное влияние на стратегию компании. Их содержание в условиях кризиса в значительной степени затратно, что снижает эффективность и результативность функционирования компании. Необходимо провести работу по оценке стоимости непрофильных активов и приложить усилия для их реализации. После реализации активов компания получает доход, который может направить на оптимизацию и модернизацию производственных процессов, избавляясь при этом от затрат на содержание данных активов.

2. Удаленная работа. Возможность перевода сотрудников на удаленную работу – одно из достижений цифровизации рабочих процессов. С помощью перевода сотрудников на удаленную работу работодатель сможет сократить издержки на организацию рабочего процесса (аренду офиса, коммунальные услуги, служебный транспорт и т.д.). Повысится скорость и эффективность принятия управленческих решений ввиду возможности организации совещаний руководства в онлайн-формате при помощи сети интернет. Но важно регламентировать рабочее время сотрудников при удаленном режиме работы, нельзя допускать, чтобы привычный 8-часовой рабочий день перетекал в бесконечный рабочий день с момента подъема сотрудника и до его отхода ко сну. Это может повлечь массовые увольнения сотрудников и резкое падение производительности труда.

3. Снижение уровня бюрократии. Быстрое и эффективное принятие антикризисных мер возможно только при небольшом управленческом аппарате. Важна гибкость, высокий уровень профессионализма и ответственности управленческого аппарата. В случае резкого наступления кризисного явления для одной из структур компании в ряде случаев будет гораздо эффективней, если именно этой структуре будут делегированы полномочия автономно принимать антикризисные решения в соответствии с общей антикризисной стратегией компании, для сокращения отрезка времени в принятии антикризисных мер.

Использованные источники

1. Гражданский кодекс РФ // Консультант Плюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/60585aaf3ec9b9a385118b4dbdb6f45bf26fd524/.
2. Опрос показал отношение руководителей бизнеса к сокращениям персонала // РБК. URL: <https://www.google.ru/amp/s/amp.rbc.ru/>.
3. Постановление № 434-ПП от 23.04.2020 «О внесении изменений в постановление Правительства Москвы от 28.03.2017 № 120-ПП. URL: <https://www.mos.ru/authority/documents/doc/43783220/>.
4. Ряховская А.Н. Теория антикризисного менеджмента: учебник. М.: Магистр; Инфра-М, 2018.
5. Трудовой кодекс РФ // Консультант Плюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34683/9813ddf0e50685b412c0736a2e7eae8c4c840ce7/.

Методики анализа обеспеченности и эффективности использования материальных ресурсов предприятия

Р.Ю. Никулин, студент,
Северо-Западный институт управления РАНХиГС
при Президенте Российской Федерации
(Санкт-Петербург, Россия)
roman_11_04@mail.ru

Аннотация. В статье рассмотрены основные методики по проведению анализа обеспеченности и эффективности использования материальных ресурсов. Изучены разные взгляды и позиции, а также сделан общий вывод и сформированы поэтапные шаги для успешного анализа материальных ресурсов в компании. Также определены основные показатели и критерии для оценки достаточности сырья и эффективного его использования, рассмотрена специфика факторного анализа как завершающий этап анализа.

Ключевые слова: эффективность, обеспеченность, ресурсы, материалоемкость, материалоотдача.

Methods for analyzing the security and efficiency of using the material resources of the enterprise

R.Yu. Nikulin, student, SZIU RANEPa under the President of the Russian Federation (Saint Petersburg, Russia)
roman_11_04@mail.ru

Abstract. The article discusses the main methods of the authors for the analysis of the security and efficiency of the use of material resources. Various views and positions were studied, and a general conclusion was made, and step-by-step steps were formed for a successful analysis of material resources in the company. Also, subsequently, the main indicators and criteria for assessing the sufficiency of raw materials and their effective use were determined, the specificity of factor analysis was considered as the final aspect of the analysis.

Keywords: efficiency, security, resources, consumption of materials, material efficiency.

Вначале следует сказать, что в любом исследовании, анализе, а тем более при изучении использования материальных активов задействуются ранее выявленные, проверенные временем методики исследования. Многие авторы научных работ, монографий или же учебных пособий рассматривают и предлагают свой подход и методику по анализу того или иного свойства объекта. Каждая из существующих методик уникальна и имеет право на существование.

В свою очередь следует прибегнуть к изучению имеющихся методик анализа использования материальных ресурсов разных авторов с целью выбора наиболее подходящей, при этом появится возможность составить и проиллюстрировать обобщенную блок-схему по полученной методике анализа.

Использование материальных ресурсов в хозяйственной жизни является неотъемлемой частью любого предприятия, особенно нацеленного на производство продукции. Своевременная и качественная поставка сырья часто определяет успешность продаж, а также бесперебойность бизнеса. Поэтому важным шагом будет проводить анализ ресурсов на предприятии, определять, в полной ли мере производится поставка материалов, с каким количеством брака, а также своевременно просчитывать необходимые коэффициенты для понимания, насколько эффективно задействуется использование сырья в организации.

В качестве методики анализа можно принять совокупность разных шагов по исследованию тех или иных показателей, поэтапное исполнение которых может привести к получению полной картины производственных процессов компании, выявлению тенденций, динамики, а также мер по улучшению имеющихся показателей организации. Таким образом, целесообразно будет более подробно затронуть аспекты разных методов анализа эффективности использования материальных ресурсов, провести сравнение отдельных способов и выбрать оптимальные.

Автором настоящей работы были изучены разного рода методики анализа эффективности использования материальных ресурсов, в том числе Е.В. Никифоровой [5], Э.А. Маркарьяна и соавторов [4], Н.В. Войтоловского [2], Г.В. Савицкой [6], Г.В. Шадринной [8], Н.П. Любушина [3].

Исходя из [5], проведение анализа эффективности использования материальных ресурсов несомненно должно производиться поочередно и быть сопряжено с рядом определенных этапов, таких, как анализ исполнения материально-технического снабжения и обеспеченности предприятия материальными ресурсами; анализ задействования материальных затрат в процессе производства; анализ материалоемкости продукции, работ и услуг; анализ путей экономии материальных ресурсов и нахождения резервов по увеличению эффективности использования материальных ресурсов. Автор видит процесс анализа эффективности использования материальных активов в неотъемлемой взаимосвязи с прочими видами анализа, что дает возможность полноценно

рассмотреть и всеобъемлюще охарактеризовать экономическое и финансовое положение предприятия. Особое внимание отводится анализу обеспеченности материальными ресурсами, при котором изучается степень обеспеченности материальными ресурсами и состояние запасов, а также выделяется взаимная связь между источниками поступления материальных ресурсов, их использованием и качеством. По завершении исследования общего состояния материальных ресурсов на предприятии автором предлагается провести анализ эффективности использования материальных ресурсов, основываясь на изучении материальных затрат за счет выработанной системы показателей. Так, главным показателем при анализе эффективности использования материальных активов, по мнению автора, является материалоемкость, поэтому предлагается провести тщательный анализ факторов, влияющих на нее [5].

Савицкая предлагает сначала изучить общие и частные показатели, затем произвести анализ материалоемкости в целом, а после и по частным показателям, для исследования влияния факторов на материалоемкость продукции. Изучаются изменения норм расхода материалов в разные периоды.

Чтобы проанализировать эффективность использования ресурсов, Войтоловский высказывает предложение сначала сделать анализ обеспеченности материальными ресурсами и анализ запасов и затрат материальных ресурсов, а после дать характеристику эффективности использования материальных ресурсов. Помимо этого, он отмечает возможность проведения анализа структуры прямых материальных затрат и уровня влияния материальных ресурсов на объемы произведенной продукции [2]. Данная методика считается одной из наиболее простых для исследования, что несомненно является ее достоинством, однако за счет небольшой системы показателей могут отобразиться не все стороны хозяйственной жизни организации.

Методика анализа эффективности использования материальных ресурсов Шадринной вобрала в себя затронутые ранее методики Никифоровой и Войтоловского [8].

Метод анализа эффективности задействования материальных активов, по Любушину, в некоторой степени отличается от ранее описанных. Этот автор при анализе материальных ресурсов в первую очередь уделяет внимание расчетам системы показателей (материалоемкости, материалотдаче, удельному весу материальных затрат и др.), затем проводит анализ по двухфакторной мультипликативной модели (как в методике Шадринной), затрагивает анализ материалоемкости и аддитивной модели влияния материалоемкости в зависимости от разного вида материалов. Автор не проводит параллели между анализом обеспеченности материальными ресурсами и анализом эффективности их использования и не устанавливает связи между ними, в отличие от описанных выше методик [3]. Такой подход представляется не вполне оправданным.

Два направления анализа выделяются Маркарьяном и соавторами [4]: использование материалоемкости как фактора, который является основой для показателей объема и себестоимости товаров; исследование факторов, оказывающих влияние на формирование показателя материалоемкости. На первом этапе задействован анализ использования материальных ресурсов в зависимости от вида материала, выявляется степень обеспеченности материальными ресурсами. Затем идет определение резервов или перерасхода материальных ресурсов, и в конце проводятся оценочные действия по материалоемкости, а именно по влияющим на нее факторам, оценка повышения эффективности пользования материальными ресурсами.

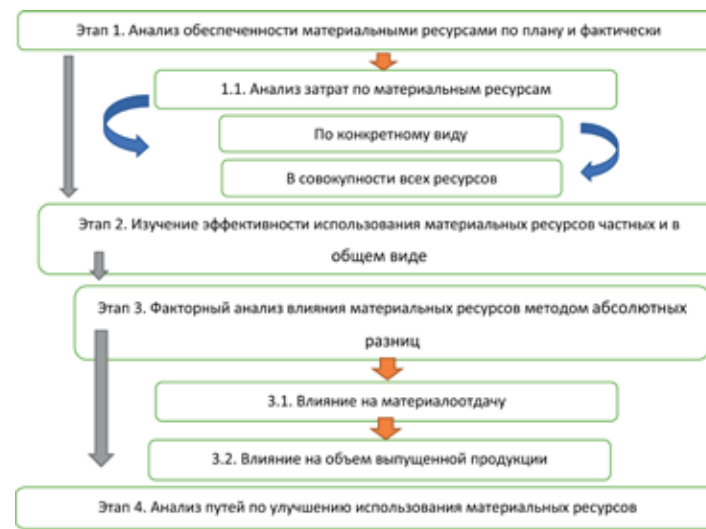
Таблица 1
Сравнение методик анализа использования материальных ресурсов

Никифорова [5]	Савицкая [6]	Маркарьян [4]	Войтоловский [2]	Любушин [3]
Анализ снабжения и обеспеченности производства ресурсами	Анализ обобщающих и частных показателей	Анализ материалоемкости и материалотдачи	Анализ обеспеченности материальными ресурсами	Расчет материалоемкости, материалотдачи и удельного веса
▼	▼	▼	▼	▼
Анализ использования материальных затрат при производстве	Анализ материалоемкости продукции в разных периодах	Анализ обеспеченности ресурсами	Анализ затрат материальных ресурсов	Анализ по двухфакторной аддитивной модели материалоемкости
▼	▼	▼	▼	▼
Анализ материалоемкости продукции, работ	Факторный анализ материалоемкости продукции	Факторный анализ материалоемкости продукции	Изучение эффективности использования материальных ресурсов	Анализ по аддитивной модели влияния материалоемкости на отдельные виды материалов
▼	▼	▼	▼	▼
Выявление резервов повышения эффективности	Анализ частных показателей материалоемкости продукции	Анализ частных показателей	Анализ влияния материальных ресурсов на объем производства	
	▼	▼		
	Факторный анализ материалоемкости отдельных видов продукции	Анализ путем абсолютных разниц влияния факторов на материалотдачу и объем производства		
	▼			
	Анализ изменения норм расхода ресурсов			

После проведения сравнительной характеристики методик разных авторов по анализу эффективности использования материальных ресурсов необходимо отметить, что каждый метод имеет как достоинства, так и недостатки. Наиболее проста методика Войтоловского, однако для дополнительного изучения эффективности использования материальных ресурсов следует прибегнуть к анализу влияния тех или иных факторов на такой важный показатель, как материалоотдача, путем абсолютных разниц. Метод абсолютных разниц в некоторых аспектах схож с методом цепных подстановок за счет последовательного выведения дельты по показателям, однако основной упор в рассматриваемом методе делается на абсолютном изменении показателя в базовом периоде по сравнению с предыдущим. На основе подобных действий выявляется, как изменение показателя за условный год повлияло на зависимое значение (например, на выручку).

Была разработана блок-схема в обобщенном виде по анализу материальных затрат (рис. 1).

Рис. 1. Блок-схема анализа по использованию материальных ресурсов



Необходимость в приобретении материальных ресурсов со стороны выражается разностью между общей потребностью в определенном виде ресурсов и совокупностью собственных (внутренних) источников для покрытия этой потребности. При этом плановый и фактический коэффициент обеспеченности позволяет оценить, в какой степени предприятие обеспечило потребность в материальных ресурсах за счет договоров поставки.

Коэффициент плановой обеспеченности определяется по формуле

$$K_{об.пл} = \frac{\text{Стоимость материальных ресурсов по заключенным договорам}}{\text{Плановая потребность}}. \quad (1)$$

Коэффициент фактической обеспеченности рассчитывается следующим образом:

$$K_{об.ф} = \frac{\text{Стоимость фактически поставленных материальных ресурсов}}{\text{Плановая потребность}}. \quad (2)$$

Подобный анализ указанных коэффициентов обеспечения должен задействоваться на каждый вид материальных ресурсов [7].

В свою очередь, при анализе оценивается само состояние полученных от контрагентов материальных ресурсов, соответствуют ли они стандартам и техническим условиям, а также положениям заключенных договоров поставки. Безусловно, при их нарушении выражаются претензии к поставщикам.

Немаловажную роль для бесперебойной работы хозяйствующего субъекта играет обеспеченность производственного процесса нужными материальными ресурсами. При расчете потребности в материальных ресурсах их делят на разные виды: нужды на основных и вспомогательных производствах, а также учитывают запасы, которые нужны для бесперебойного функционирования на конец периода.

При расчете материальных ресурсов, необходимых для образования запасов, разработаны три способа оценок:

- натуральные единицы измерения используют, когда необходимо определить потребность компании в складских помещениях;
- денежная (стоимостная) оценка проводится для обозначения потребности в оборотных активах с последующей завязкой с финансовым планом;
- дни обеспеченности рассчитываются для планирования с последующим контролем за исполнением графика поставок ресурсов.

Чтобы оценить эффективность материальных ресурсов, задействуется система обобщающих и частных показателей (табл. 2).

Таблица 2
Показатели эффективности материальных ресурсов предприятия

Показатели	Способ расчета	Экономическая важность показателя
<i>Обобщающие показатели</i>		
Материалоемкость продукции (МЕ)	$ME = \frac{\text{Сумма материальных затрат}}{\text{Стоимость продукции}}$	Показывает величину материальных затрат, которые приходятся на 1 руб. выпущенной продукции
Материалоотдача продукции (МО)	$MO = \frac{\text{Стоимость продукции}}{\text{Сумма материальных затрат}}$	Дает информацию о выходе продукции с каждого рубля потребленных материальных ресурсов
Удельный вес материальных затрат в себестоимости продукции ($У_m$)	$U_m = \frac{\text{Сумма материальных затрат}}{\text{Полная себестоимость продукции}}$	Показывает уровень использования материальных ресурсов, а также структуру (материалоемкость продукции)
Коэффициент использования материалов (K_m)	$K_m = \frac{\text{Сумма фактических материальных затрат}}{\text{Сумма материальных затрат по плану}}$	Отражает уровень эффективности использования материалов, соблюдения норм их расходования
<i>Частные показатели</i>		
Сырьеемкость продукции (СМЕ)	$SME = \frac{\text{Стоимость потребленных сырья и материалов}}{\text{Стоимость продукции}}$	Показатели отражают эффективность потребления отдельных элементов материальных ресурсов на 1 руб. выпущенной продукции
Топливоемкость продукции (ТМЕ)	$TME = \frac{\text{Стоимость потребленного топлива}}{\text{Стоимость продукции}}$	

Источник: [1].

Задействование обобщающих показателей в ходе анализа материальных ресурсов помогает получить общее представление об эффективности использования материальных ресурсов и рассчитать резервы для его повышения.

Роль же частных показателей заключается в том, чтобы описать эффективность потребления отдельно взятых видов материальных ресурсов (например, топлива, сырья или энергии), также появляется возможность снизить материалоемкость отдельных видов продукции (удельную материалоемкость).

Производится сопоставление фактического уровня показателей эффективности использования материалов с плановым (базисным), рассматривается динамика данных и причины их отклонений.

Чтобы рассчитать влияние факторов на изменение показателей использования материальных ресурсов, возможно применение методов цепных подстановок, абсолютных или относительных разниц, а также интегральный метод.

Используя метод абсолютных разниц, следует пользоваться следующими расчетами.

При анализе влияния на материалоотдачу изменения удельного веса основных материалов в общей сумме предметов труда:

$$\Delta n^{ПТ} = \Delta K^{ОМ} \cdot K_0^{ИС} \cdot n_0^{ОМ}, \quad (3)$$

где $\Delta n^{ПТ}$ – изменение материалоотдачи, $\Delta K^{ОМ}$ – изменение удельного веса основных материалов в текущем году по сравнению с предыдущим, $K^{ИС}$ – коэффициент полезного использования основных средств, $n^{ОМ}$ – материалоотдача основных материалов (сырья).

При анализе влияния на материалоотдачу изменения коэффициента полезного использования основных материалов:

$$\Delta n^{ПТ} = K_1^{ОМ} \cdot \Delta K_1^{ИС} \cdot n_0^{ОМ}. \quad (4)$$

При анализе влияния на материалоотдачу изменения частного показателя материалоотдачи основных материалов (сырья):

$$\Delta n^{ПТ} = K_1^{ОМ} \cdot K_1^{ИС} \cdot \Delta n_0^{ОМ}. \quad (5)$$

При анализе влияния на объем выпуска продукции изменения сумм материальных затрат:

$$\Delta Q = (M_1^{ПТ} - M_0^{ПТ}) \cdot K_0^{ОМ} \cdot K_0^{ИС} \cdot n_0^{ОМ}, \quad (6)$$

где ΔQ – изменение объема выпуска продукции, $M^{ПТ}$ – общая сумма материальных затрат.

При анализе влияния на объем выпуска продукции изменения удельного веса основных материалов:

$$\Delta Q = M_1^{ПТ} \cdot (K_1^{ОМ} - K_0^{ОМ}) \cdot K_0^{ИС} \cdot n_0^{ОМ}. \quad (7)$$

При анализе влияния на объем выпуска продукции изменения коэффициента полезного использования основных материалов:

$$\Delta Q = M_1^{ПТ} \cdot K_1^{ОМ} \cdot (K_1^{ИС} - K_0^{ИС}) \cdot n_0^{ОМ}. \quad (8)$$

При анализе влияния на объем выпуска продукции изменения материалоотдачи основных материалов:

$$\Delta Q = M_1^{\text{пт}} \cdot K_1^{\text{ом}} \cdot K_1^{\text{ис}} \cdot (n_1^{\text{ом}} - n_0^{\text{ом}}). \quad (9)$$

Имеющиеся результаты анализа материальных затрат задействуются для нормирования расходов по сырью и материалам на производство продукции (оказание услуг), в том числе определения общей необходимости в материальных ресурсах для выполнения плана. В целом на показатели выручки и материалоотдачи, как считает автор, влияют следующие факторы: общая сумма материальных затрат, удельный вес основных материалов, материалоотдача основных материалов, коэффициент полезного использования основных средств. Общую сумму затрат на покупку материалов можно узнать из договоров поставки материалов в компании. Удельный вес основных материалов рассчитывается путем отношения затрат на покупку основных материалов к затратам на покупку вторичного сырья, например готовой продукции для перепродажи (полуфабрикатов), топлива для производства и пр. Материалоотдачу основных материалов считают путем отношения стоимости продукции, выручки с нее к затратам на основные материалы. Коэффициент полезного использования показывает, как фактически поступившие материальные ресурсы отличаются от количества, указанного в договорах. Недостача может быть по причине брака, повреждения в пути или несоответствия определенной продукции необходимым критериям.

Стоит сказать, что по результатам выполненного анализа проводят подсчет резервов для увеличения эффективности использования материальных ресурсов, не задействованных в отчетном году. Можно выделить действия по увеличению технического уровня производства за счет внедрения новых технологий, механизации и автоматизации процессов, замены конструкций и технологических характеристик изделий, совершенствования организации и обслуживания производства, улучшения материально-технического снабжения и использования материальных ресурсов и прочее.

Также следует сделать вывод о многообразии методических подходов к анализу материальных ресурсов. Многие авторы предлагают именно свои методы изучения эффективности использования материальных ресурсов, однако база остается примерно одинаковой, различается только последовательность. Обязательным шагом является оценка финансовой составляющей предприятия, затем проводится анализ обеспеченности материальными ресурсами, когда изучаются затраты на материалы для последующего задействования в производстве. Анализ эффективности использования материальных ресурсов позволяет понять, насколько эффективно используются материалы в компании, соответствуют ли затраты получаемой выручке, положительная или отрицательная динамика по таким показателям, как материалоотдача, материалоемкость, удельный вес, топливоемкость и ресурсоемкость. Роль такого анализа особенно велика с учетом того, что при правильном использовании материальных ресурсов и оптимальных затратах на сырье значительно вырастут и доходы компании, поэтому важно не допускать в хозяйственной жизни компании большое количество материалов, не соответствующих требованиям, большие суммы затрат на ресурсы, не обязательные для выполнения плана. Предприятиям, нацеленным на производство продукта, особенно важно оптимизировать использование своих материальных ресурсов, чтобы обеспечить стабильность и доходность компании. При анализе эффективности использования материальных ресурсов возможно выявить резервы либо слабые стороны, которые необходимо совершенствовать на производстве. Зная основные проблемные места в компании, можно разработать стратегию по оптимизации хозяйственной жизни, связанной с сырьем.

Использованные источники

1. *Валуева М.Ю.* Анализ эффективности использования запасов на предприятии // Экономика и социум. 2017. № 11(42). С. 168–170.
2. *Войтоловский Н.В.* Экономический анализ: Основы теории. Комплексный анализ хозяйственной деятельности организации: учеб. для студентов вузов. М.: Юрайт, 2018. С. 513.
3. *Любушин Н.П.* Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. М.: Юнити-Дана, 2010. С. 448.
4. *Маркарьян Э.А., Маркарьян С.Э., Герасименко Г.П.* Управленческий анализ в отраслях. М.; Ростов-на-Дону: МарТ, 2007.
5. *Никифорова Е.В.* Анализ в системе финансового менеджмента // Экономика. Бизнес. Банки. 2018. № 2.
6. *Савицкая Г.В.* Анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие. М.: Инфра-М, 2010.
7. *Филатов О.К.* Экономика предприятий (организаций): учебник. М.: Финансы и статистика, 2010.
8. *Шадрин Г.В.* Управленческий и финансовый анализ: учебник и практикум для академического бакалавриата. М.: Юрайт, 2019.