

Министерство науки и высшего образования
Российской Федерации
Оренбургский филиал федерального
государственного бюджетного
образовательного учреждения
высшего образования
Российский экономический университет имени
Г.В. Плеханова



РЭУ.РФ
РОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ Г.В. ПЛЕХАНОВА

***СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ
РЕГИОНОВ РОССИИ: ТЕНДЕНЦИИ, ПРОБЛЕМЫ,
ПЕРСПЕКТИВЫ
IV Всероссийская научно-практическая
конференция***

Сборник научных трудов

Оренбург – 2023

УДК 33:378.14
ББК 65.9(2Рос)
А 43

Ответственный редактор

Л.В. Золотова – директор, к.э.н., доцент

Редакционная коллегия:

О.С. Лазарева – зам. директора, к.э.н., доцент;
Е.В. Лаптева – зав.кафедрой, к.э.н., доцент; Л.В. Портнова – ответственный за
НИР Филиала, к.э.н., доцент

Издано в авторской редакции

Социально-экономическое развитие регионов России: тенденции, проблемы, перспективы: электронный сборник IV Всероссийской научно-практической конференции, проведенной 22 ноября 2023 года. – Волгоград: ООО «Сфера», 2023. – 286 с.

Электронный сборник научных трудов содержит материалы IV Всероссийской научно-практической конференции, проведенной 22 ноября 2023 года в Оренбургском филиале РЭУ им. Г.В. Плеханова. Освещены актуальные социально-экономические проблемы регионов России, основные тенденции и перспективы их развития.

Сборник рассчитан на научных и практических работников, преподавателей высших учебных заведений, аспирантов, магистрантов и студентов.

Содержание

Секция 1

Социальная, гуманитарная и естественнонаучная парадигма экономической деятельности в регионах России

<i>А.В. Белова Особенности редукации информации в речи молодежи</i>	6
<i>М.Ю. Варавва Обзор мировых триггерных тенденций рынка труда</i>	11
<i>М.А. Колодцев Принципы Сунь Цзы как основа ведения бизнеса</i>	16
<i>Р.Р. Магомедов Карибский кризис 1962 года – острая фаза противостояния США и СССР в годы холодной войны</i>	19
<i>А.Е. Пильгун Свобода в коллективе как фактор успешного взаимодействия людей</i>	25
<i>Л.В. Портнова Статистический анализ данных о структуре рабочей силы на региональном рынке труда</i>	30
<i>Н.В. Пустотина Механизмы защиты гражданских прав: актуальный аспект</i>	35
<i>В.Ф. Ремизова, Т.Г. Нестерова Модерация как образовательная технология</i>	41
<i>О.В. Салихова, Н.В. Барышникова Изменение принципов социальной парадигмы в экономике Оренбургской области в 1990-х гг.</i>	46
<i>К.А. Черноусова Отраслевой анализ розничной торговли</i>	52
<i>Н.С. Шумилина, С.Р. Гилязиева Современные взгляды на программу ГТО для здорового образа жизни</i>	57

Секция 2

Экономико-правовые аспекты развития регионов России в современных условиях

<i>А.Ю. Антонова, М.В. Мамичева Инновационное развитие в сфере современной экономики</i>	62
<i>М.А. Батаева Влияние газовой промышленности на развитие Оренбурга</i>	65
<i>А.Ю. Колодяжная Сельское хозяйство как направление экономического развития Оренбургской области</i>	71
<i>Д.А. Нагоев, М.Н. Лунева Малое и среднее предпринимательство как фактор социально-экономического развития региона</i>	75
<i>В.А. Смертина, Ю.В. Котелевская Проблемы обеспечения общественной безопасности как элемент системы регионального управления</i>	80
<i>А.А. Снатенков Исследование рынка первичного жилья в регионе</i>	84
<i>В.А. Трофимова Сельское хозяйство как инструмент обеспечения продовольственной безопасности Оренбургской области</i>	88

Секция 3

Актуальные проблемы и современные тенденции в финансовом секторе страны и ее регионах

<i>И.З. Абилова Проблемы и перспективы развития российского лизингового рынка в условиях санкций</i>	93
--	----

<i>К.Г. Гончаров, Д.В. Прокудин Оценка финансовых результатов АКБ «Форштадт» (АО)</i>	98
<i>С.С. Демидов Цифровизация финансового рынка</i>	102
<i>И.С. Дмитриева, Е.Н. Кравченко Оценка основных целевых показателей национального проекта по развитию и поддержке субъектов МСП</i>	107
<i>К.А. Досымбаева, А.Р. Кужбаева Оценка финансовых результатов деятельности коммерческого банка на примере АО «ГПБ»</i>	112
<i>Л.В. Золотова Финансирование развития малого бизнеса в России на региональном и муниципальном уровнях в изменяющихся условиях</i>	117
<i>О.С. Лазарева, И.Н. Советов Финансовые вопросы обеспечения инновационного развития предприятий малого бизнеса</i>	123
<i>А.А. Макаренко, Э.А. Савина Современное состояние рынка финтех в России</i>	130
<i>Н.Е. Новикова, О.Л. Лукашева Проблемы и перспективы международного технологического сотрудничества России</i>	134
<i>Т.А.Реброва Оценка доходности коммерческого банка ПАО «Совкомбанк»</i>	140
<i>Д.А.Родичева «Зеленые» финансы и экологические инвестиции</i>	147
<i>О.Ю. Трунина Leap-технологии в банковской сфере в России</i>	150
<i>Л.И. Турович Особенности инвестиционного климата Российской Федерации, проблемы и пути их решения</i>	155

Секция 4

Региональные аспекты современного состояния и перспектив учета и контроля в РФ

<i>И.В. Воюцкая, М.С. Косыке, Ю.Г. Мишучкова Этапы исследования профессиональных компетенций в сфере экономической безопасности и их роль в разработке образовательных программ вузов</i>	162
<i>А.Е. Жумагулова Учетная политика организации как объект внутреннего контроля</i>	166
<i>Е.А. Журавлева Контроль и ревизия основных средств</i>	169
<i>Э.С. Каярмухамбетова Ревизия как одна из форм экономического контроля</i>	173
<i>С.Н. Коршикова, В.В. Погорелов Применение управленческого учета в формировании информации о расходах коммерческой организации</i>	178
<i>А.Р. Кусаева Контроль и ревизия доходов и расходов</i>	183
<i>К.Н. Куценко Дебиторская задолженность: понятие и варианты погашения</i>	187
<i>А.Г. Никитина Учет горюче – смазочных материалов с применением топливной карты</i>	192
<i>Т.Е. Сыроваткина Роль управленческого учёта при оценке эффективности деятельности предприятий Оренбургской области</i>	197

Секция 5

Проблемы и перспективы управления современным предприятием: региональные аспекты

<i>Е.В.Абросимова Методы оценки системы внутреннего аудита качества</i>	202
---	-----

<i>Я.А. Васильева, О.В. Ростова Системы бизнес-аналитики как инструмент повышения эффективности деятельности медицинских организаций</i>	206
<i>Е.А. Григорьева Организация системы финансового менеджмента научно-исследовательских организаций</i>	212
<i>Н.С. Даньшина Анализ эффективности использования основных средств на предприятии ООО «Водоканал»</i>	218
<i>Т.В. Жукова Деловые переговоры как фактор развития современного менеджмента</i>	223
<i>Л.Ф. Ковалева Оценка уровня процесса ценообразования в условиях инфляции на эффективное управление предприятием</i>	228
<i>А.А. Комарова Оценка управленческой деятельности ООО «ФАБРИКА ШАРМ» и стратегические альтернативы ее развития</i>	233
<i>Е. Е. Крейдина Запланированное устаревание как феномен</i>	239
<i>Ю.С. Лекарева Роль радиорекламы в маркетинговой стратегии предприятия</i>	243
<i>М.А. Лёшина, А.Н. Акулов Пути совершенствования ценовой стратегии производственного предприятия</i>	247
<i>Э.С. Максимова, Д.Д. Марташевский, В.Э. Гарьковенко Оценка потенциала создания саморегулируемых организаций с использованием искусственного интеллекта и автономных алгоритмических систем</i>	254
<i>А.Д. Нугуманова Индексная оценка качества обслуживания в розничных торговых организациях</i>	259
<i>В.А. Павлова Анализ финансовой устойчивости как часть антикризисного управления предприятием</i>	263
<i>И.С. Потехин Анализ вероятности банкротства предприятия</i>	269
<i>К.С. Приходько Эффективные методы управления экономико-технологическим потенциалом промышленного предприятия</i>	273
<i>С.А. Рябинин Репутационные методы удержания позиции на рынке</i>	277
<i>С.А. Чудакова Актуальные проблемы и перспективы развития интернет – магазина «Самокат»</i>	281

Секция 1

Социальная, гуманитарная и естественнонаучная парадигма экономической деятельности в регионах России

УДК 81-2

Особенности редукции информации в речи молодежи

*А.В. Белова, студент
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация. Молодежная среда отличается от других общественно-социальных групп быстрым реагированием на различные изменения извне. В статье приведены результаты исследования, характеризующие особенности изменений в языковой среде молодежи, выявлены и проанализированы тенденции в письменной и устной речи молодежи. В работе дана классификация особенностей употребления сокращений, описаны яркие и наиболее частотные словосочетания, демонстрирующие особенности редукции информации в молодежной среде, представлен механизм образования сокращений языковых конструкций.

Ключевые слова: *молодежь, полная редукция информации, частичная редукция информации, сокращения, письменная речь, неформальное общение.*

Abstract. Youth environment differs from other socio-social groups in its rapid response to various changes from the outside. The article presents the results of the research characterizing the peculiarities of changes in the linguistic environment of youth, reveals and analyzes the trends in written and spoken speech of youth. The paper gives a classification of the peculiarities of the use of abbreviations, describes the brightest and most frequent word combinations demonstrating the features of information reduction in the youth environment, presents the mechanism of formation of abbreviations of linguistic constructions.

Keywords: *youth, full information reduction, partial information reduction, abbreviations, writing, informal communication.*

С развитием информационных и научно-технических технологий люди чаще стали использовать в своей речи сокращения и аббревиатуры, особенно в письменной речи или в неформальном общении. Более сокращенный, а вместе с тем более сжатый текст позволяет быстрее передать информацию или быстрее донести до коммуниканта информационное послание [1].

Цель исследования заключается в анализе особенностей редукции информации в речи молодежи.

Процесс редукции информации наблюдается во многих сферах и областях жизнедеятельности человека [2]. Особенно данному процессу подвержена молодежь. Молодежь как общественно значимая социальная группа представляет собой категорию людей, поддерживающих и развивающих появление новейших и перспективных тенденций. Этот процесс носит всеобщий характер и охватывает практически все сферы деятельности человека. Если в моде появление и принятие перспективных тенденций выражается в использовании в своем гардеробе одежды определенного кроя и силуэта с определенным набором аксессуаров, а в научно-технологическом аспекте течение тенденций выражается, например, в появлении цифровой валюты, не имеющей физического воплощения, то в языковедении современные молодежные тенденции выражаются в редукции информации.

Современный процесс редукции информации касается, чаще всего, количественной характеристики и как лингвистический, языковой процесс сопровождается отбрасыванием части гласных или согласных букв в слове [3]. При этом принято выделять:

– *полную редуцию информации*, для которой характерно полное удаление чаще – гласных, реже – согласных букв в слове. Например: «крч» вместо «короче», являющееся в письменной речи молодежи междометием и носящее эмоциональную окраску нетерпеливости и встревоженности при передаче информационного послания участника коммуникативного процесса.

– *частичную редуцию информации* – процесс, сопровождающийся неполным удалением гласных или согласных букв с сохранением тех или иных в частичном количественном составе слова. Например, словосочетание «мб» вместо «может быть» сопровождается удалением всех гласных букв и сохранением двух первых согласных букв словосочетания.

Было проведено исследование методом анкетирования, в ходе которого было опрошено 50 респондентов из различных образовательных учреждений г. Оренбурга: Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова; ОГУ (Оренбургский государственный университет); Колледж делового администрирования, экономики и финансов.

Респондентам было предложено три типа задания:

- Ответить на вопросы с предложенными ответами, касающихся развития тенденций в языковедении;
- Ответить на вопросы без предложенных ответов;
- Расшифровать два типа сокращенных слов: сленг и наиболее часто употребляемые выражения в русском языке, взятые из частотного словаря современного русского языка [4].

Первое задание для респондентов было предложено в виде различных вопросов, например: «Используете ли вы сокращенные слова или сленг в своей речи?». На этот вопрос были получены следующие ответы: «Да»- 61%, «Нет»-

39%. Структуру полученных результатов анкетирования демонстрирует рисунок 1.

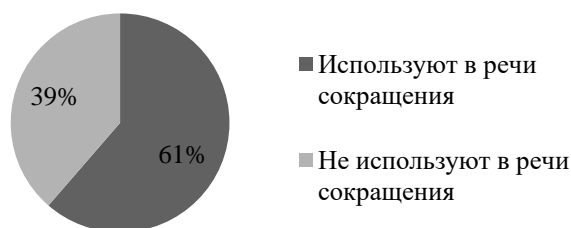


Рисунок 1. Процентное соотношение опрошенных, использующих и не использующих в своей речи сокращения выражений

При этом наиболее популярной возрастной группой, ответивших положительно на данный вопрос, оказалась молодежь 18-20 лет (56%), а также молодежь 16-18 лет (44%).

Наиболее популярной возрастной группой молодежи, не использующих в своей речи сокращения слов, оказалась молодежь 16-18 лет (56%), а также молодежь 18-20 лет (31%) и 20-25 лет (13%). Полученные результаты наглядно демонстрирует рисунок 2.

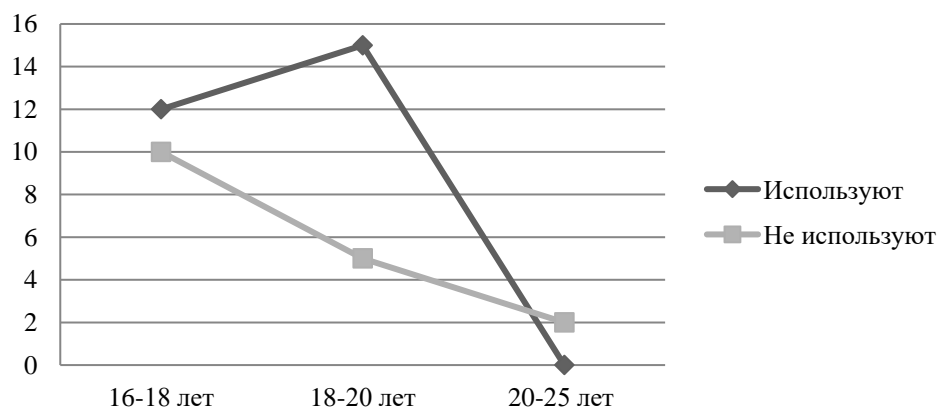


Рисунок 2. Соотношение количества респондентов, использующих и не использующих сокращения слов в своей речи

Для респондентов, использующих в своей речи сокращения, был предложен следующий вопрос: «Где вы чаще всего используете сокращения?». Были получены следующие результаты: письменная речь - 78%, устная речь – 22%.

При этом под письменной речью понималось общение в мессенджерах и социальных сетях (89%), а также письменная деятельность, осуществляемая при подготовке к семинарским занятиям и при написании лекционных материалов (11%) с целью сокращения времени письма крупного массива данных. Полученные результаты демонстрирует рисунок 3.

Наиболее часто употребляемыми сокращениями являлись: «пж» (пожалуйста), «спс» (спасибо), «крч» (короче), «пон» (понятно), «лан» (ладно),

«кд» (как дела), «чд» (что делаешь), «кст» (кстати), «согл» (согласен/согласна), «оч» (очень), «норм» (нормально).

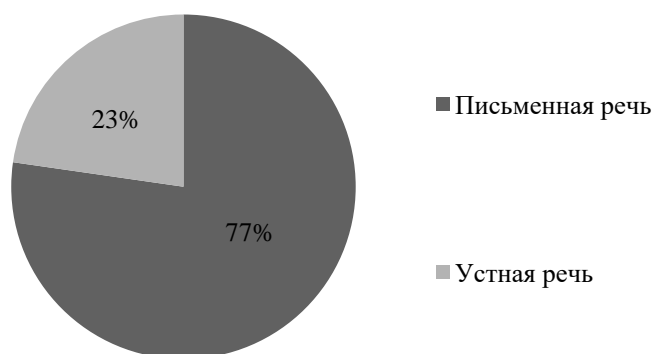


Рисунок 3. Соотношение вариантов использования сокращений выражений в молодежной среде

Проанализировав наиболее частотные сокращения молодежи с лингвистической точки зрения, можно сделать вывод о том, что большая часть сокращений слов выражает полную редукцию гласных и частичную редукцию согласных. В таблице 1 подробно рассмотрены сокращения выражений и их полные выражения, вид количественной редукции и принцип ее образования.

Таблица 1. Анализ количественной редукции и принципа ее построения на основе примеров выражений респондентов

№	Сокращение	Полное выражение	Вид количественной редукции	Принцип редукции
1	ПЖ	Пожалуйста	Полная редукция гласных и частичная редукция согласных	Отбрасывание всех гласных с сохранением двух первых согласных букв
2	СПС	Спасибо	Полная редукция гласных и частичная редукция согласных	Отбрасывание всех гласных и сохранением 3-ех из 4-ех согласных букв.
3	КРЧ	Короче	Полная редукция гласных	Отбрасывание всех гласных с сохранением полного состава согласных букв
4	ПОН	Понятно	Частичная редукция гласных и согласных	Сохранение первой половины слова, отбрасывание второй половины слова
5	ЛАН	Ладно	Частичная редукция гласных и согласных	Отбрасывание второй половины слова, сохранение первой половины с заменой рядом стоящих согласных для простоты и звучания выражения
6	КД	Как дела	Полная редукция гласных и частичная редукция согласных	Использование приема аббревиатур – замена полноценного выражения на первые согласные буквы
7	ЧД	Что делаешь	Полная редукция гласных и частичная редукция согласных	Использование приема аббревиатур – замена полноценного выражения на первые согласные буквы

8	КСТ	Кстати	Полная редукция гласных и частичная редукция согласных	Сохранение первой половины слова, отбрасывание второй половины слова
9	СОГЛ	Согласна (-сен)	Частичная редукция гласных и согласных	Сохранение первой половины слова, отбрасывание второй половины слова
10	НОРМ	Нормально	Частичная редукция гласных и согласных	Сохранение первой половины слова, отбрасывание второй половины слова
11	ОЧ	Очень	Частичная редукция гласных и согласных	Сохранение первой половины слова, отбрасывание второй половины слова

Последним заданием для респондентов являлось задание расшифровать поочередно:

1. Сленг и молодежные аббревиатуры: «крч» (короче), «спкнч» (спокойной ночи), «спс» (спасибо), «пжлст» / «пж» (пожалуйста), «мб» (может быть), «мч» (мужчина/молодой человек). С этим заданием справились 91% участников.

2. Наиболее часто употребляемые выражения, которые были взяты из частотного словаря современного русского языка. Своеобразным «шифром» или принципом являлась полная редукция гласных с сохранением всех или большей части согласных в следующих выражениях:

- «ЧЛВК» (человек). 95% опрошенных ответили «человек».
- «КНЦ» (конец). 86% опрошенных ответили соответствующе.
- «РБТ» (работа). 77% опрошенных ответили верно. Другими расшифровками аббревиатуры были: «робот», магазин электротехники с соответствующим названием, «ребята».
- «ЖЩ» (женщина). 52% опрошенных ответили верно. Другим вариантом расшифровки было «жилище».

Таким образом, на основе данного исследования, можно подвести следующие итоги:

1) Большая часть молодежи 16-20 лет использует в своей речи сокращения. Это помогает ей идентифицировать себя в обществе, а также соответствовать течению тенденций в языковой среде.

2) Наиболее частотное употребление сокращений в выражениях у молодежи наблюдается в письменной речи, чаще всего – в мессенджерах и социальных сетях. Это связано с потребностью как можно скорее передать информацию с минимальным количеством затрат времени и усилий печатания.

3) С возрастом молодежь перестает использовать в своей речи сокращения, т.к. с повышением возраста отсутствует потребность в идентификации и соответствии новомодных тенденций.

4) Большинство сокращений происходит по принципу отбрасывания гласных букв (полная редукция гласных) и части согласных (частичная редукция согласных). Все это говорит лишь о том, что гласные буквы меньше несут в себе языковой нагрузки и информации, чем согласные. Их отсутствие в языковых

конструкциях не изменяет полноту смыслового выражения и не приводит к критичному искажению информационного посыла.

5) Последнее задание для респондентов показало, что редукции информации подвержены только наиболее частотные выражения в среде молодежи. Этому языковому процессу не подвержены выражения, используемые в повседневной жизни вне ее среды. Участникам анкетирования с каждым менее популярным выражением из частотного словаря современного русского языка было труднее его расшифровать. Следовательно, процесс редукции информации протекает только в тех выражениях и языковых конструкциях, которыми молодежь пользуется наиболее часто для общения друг с другом. Это сокращает затраты времени и не минимизирует полноту смысла.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Моисеева И.Ю., Путилина Л.В., Агаркова О.А., Ильина Л.Е., Сафонова О.Н., Ремизова В.Ф., Нестерова Т.Г., Авинова П.С., Мезенцева А.В. *Стратегии общей и частной теории текста*. Оренбург: Оренбургский государственный университет, ЭБС АСВ, 2016. — 228 с. — ISBN 978-5-7410-1439-4. — Текст: электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART: [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/61408.html> (дата обращения: 30.10.2023).

2. Нестерова Т.Г., Лобанова Е.С., Наумова О.И. *Особенности использования сокращений в текстовых сообщениях*. В сборнике: *Университетский комплекс как региональный центр образования, науки и культуры. Материалы Всероссийской научно-методической конференции (с международным участием)*. 2020. С. 1897-1902.

3. Сафарян Г.Х., Магдеев Р.М., Нестерова Т.Г. *Особенности языка СМС в письменной речи русскоязычных студентов*. В сборнике: *Россия и Монголия: опыт и перспективы международной интеграции в образовании и науке. Сборник материалов международной научно-практической конференции, посвященной 20-летию Улан-Баторского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова и 80-летию победы битвы на Халхин-Голе*. Под редакцией Н.В. Антиповой. 2019. С. 106-109.

4. О. Н. Ляшевская, С. А. Шаров, *Частотный словарь современного русского языка (на материалах Национального корпуса русского языка)*. М.: Азбуковник, 2009. URL: <http://dict.ruslang.ru/> (дата обращения: 30.10.2023)

УДК 339.9.01

Обзор мировых триггерных тенденций рынка труда

М.Ю. Варавва, к.э.н., доцент
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия

Аннотация. Цифровая модернизация как современный глобальный этап постиндустриального развития, концептуально преобразовала мировой рынок рабочей силы. Цель заявленной статьи – систематизировать и отразить важнейшие новые тенденции глобального рынка труда. Акцентированы общие закономерности и тренды в моделях занятости современных стран. Сгруппированы ведущие кластеры (регионы) по характеру участия в глобальном

перетоке рабочей силы. Сделан вывод о том, что цифровая парадигма кардинально трансформировала традиционные формы занятости в сторону их платформенной модели.

Ключевые слова: мегатренды, мировой рынок труда, кластеры мирового рынка труда.

Annotation. Digital modernization as a modern global stage of post-industrial development has conceptually transformed the world labor market. The purpose of the stated article is to systematize and reflect the most important new trends in the global labor market. The general patterns and trends in the employment models of modern countries are emphasized. The leading clusters (regions) are grouped according to the nature of participation in the global labor flow. It is concluded that the digital paradigm has radically transformed traditional forms of employment towards their platform model.

Keywords: megatrends, global labor market, global labor market clusters.

Лавинообразный и всепроникающий процесс распространения цифровых технологий в разных сферах жизни общества и производства позволяет субъектам экономики расширить имеющиеся и получить новые возможности, в том числе в профессиональной сфере. Актуальность заявленной темы определяется тем, что виртуальный мир, насыщенный новыми технологиями, процессами, методиками, способами создания благ, кардинально изменил принципы и характер функционирования мирового рынка труда, что требует учета и всестороннего изучения новых тенденций и в региональном, и в глобальном разрезе.

Характерными признаками цифровизации производственных процессов, которые закономерно переносятся на занятость, являются следующие моменты:

- распространение и использование новых цифровых (сетевых) моделей практик;
- диджитализация (виртуальность) хозяйственных сделок и отношений;
- автоматизация большинства производственных процессов;
- сокращение до минимума рутинных манипуляций и отказ от многих рудиментарных функций (использование оптимизирующих программ, отказ от бумажного документооборота, автоматический учет, контроль и пр.);
- дематериализация рабочего места (отсутствие физического рабочего места как такового) и уход многих видов деятельности в онлайн;
- отказ компаний от громоздкой логистической инфраструктуры;
- гигиена бизнес-процессов (устранение лишнего в компании благодаря технологиям knowledge management) [1];
- сокращение транзакционных издержек бизнеса;
- исчезновение или трансформация традиционных экосистем и бизнес-моделей;

- развитие платформенных моделей занятости.

Оценивая долю мировой цифровой экономики в 15,5% в мировом ВВП в 2022 году, Всемирный банк отметил, что последние 15 лет она растет в 2,5 раза быстрее, чем мировой ВВП. По прогнозам аналитиков, к 2025 году доля цифровой экономики в мировом ВВП составит 24,3%, или 23 трлн. долл. Стремительное развитие цифровой экономики обусловлено высокой отдачей и рентабельностью инвестиций в продвинутые и высококостребованные цифровые новации, которые в 6,7 раза выше, чем от инвестиций, не связанных с цифровыми технологиями [2].

Необходимо заметить, что параллельно идущие процессы автоматизации, цифровизации и интеллектуализации средств производства, объективно приведут к тому, что к 2025 году время, затрачиваемое на выполнение текущих задач людьми и машинами (автоматами), будет равным; число сокращенных рабочих мест будет меньше, чем количество созданных рабочих мест «завтрашнего дня»: около 85 млн. рабочих мест, не соответствующих технологическим новшествам, могут быть ликвидированы, но могут быть и созданы 97 млн. новых, более адаптированных к новому разделению труда между людьми, машинами и алгоритмами [3].

Обращаясь к статистике лояльности корпоративного сектора к процессам цифровизации в глобальном масштабе, следует привести отдельные цифры:

- 84% компаний планируют ускорить реализацию дигитализации рабочего процесса, в том числе, за счет существенного увеличения объема удаленной работы;

- доля сотрудников компаний, работающих удаленно, может увеличиться и достигнуть 44%;

- около 50% компаний намерены ускорить автоматизацию бизнес-процессов и внутренне перераспределить почти 50% работников в результате технологической трансформации и избежать массовых увольнений;

- 80% российских компаний наращивают планы цифровой трансформации и 47% - автоматизации (что ниже от среднемирового уровня);

- порядка 43% компаний указали на то, что планируют сокращать число сотрудников в связи с внедрением технологий;

- 41% руководителей намерены активнее использовать подрядчиков (аренду специалистов) для выполнения разовых узкоспециализированных функций;

- 34% компаний собираются увеличивать штат в связи с усложнением и интеграцией технологий [4].

Анализируя изменения, вызванные цифровым этапом Индустрии 4.0, отметим ведущие тенденции (тренды) мирового рынка труда:

1. Изменение географии и ландшафта глобальной трудовой мобильности: монополистами и центрами притяжения перестали быть США, Канада, Австралия, Европа, и обозначились относительно новые направления

трудовой миграции – страны Ближнего Востока, некоторые быстроразвивающиеся страны Азии.

2. Стремительный «взлет» и развитие гиг-экономики: от 5% до 45% занятых в мире участвуют в экономике платформенных подработок, удаленной или фриланс-работе;

3. Мобильность компетенций и «война за головы»: востребованными становится совершенно новая категория профи – транспрофессионалы, которые могут расширить горизонт применения своих талантов или выйти за рамки профессиональных навыков, мыслить и действовать нешаблонно, создавать принципиально новые смыслы, идеи, решения, информацию и цифровые продукты [5].

4. Оформление основных кластеров (регионов) мирового рынка труда:

а) *открытый (инклюзивный) рынок труда*, на котором задействована локальная рабочая сила и иностранные работники; наличие высокомотивированного и образованного населения; высокая степень трудовой/профессиональной мобильности (Великобритания, США, Финляндия, скандинавские страны);

б) *закрытые (самодостаточные) рынки труда*: наличие мотивированных и активных граждан, нацеленных конкурировать за рабочие места; хорошо развитые системы образования, профессиональной переподготовкой и самообразованием (Япония, Китай);

в) *развитые и стабильные рынки труда*, с очень сильной образовательной базой, но довольно инертным населением (Франция, Австрия, Германия);

г) *экспортеры талантов*: наличие традиционно сильных систем среднего и высшего образования; инфраструктурная и институциональная незавершенность и недостаточный уровень эффективности рынка труда (непрозрачный и многоступенчатый процесс поиска работы, информационная асимметрия, низкая трудовая мобильность населения, слабая конкуренция, наличие барьеров при трудоустройстве, постоянный отток высокоподготовленных кадров за рубеж (Россия, Казахстан, Беларусь);

д) *экспортеры рабочей силы*: исторически слабые системы государственного образования, высокая стоимость платного обучения; отсутствие внутренних механизмов удержания национальных образованных и подготовленных кадров; неравенство возможностей трудоустройства; перманентная миграция трудовой силы и поиск работы вне стран происхождения (Мексика, Бразилия, ЮАР);

е) *формирующийся рынок труда стран растущего нового мира*: высокая степень активности и открытости рынка труда, способствующие развитию предпринимательства; высокомотивированные и готовые продуктивно работать трудовые ресурсы; серьезным барьером для эффективного развития рынка труда в данном кластере выступает достаточно низкий уровень базового образования населения (Индия, Вьетнам, Индонезия).

5. Предпочтение организаторов бизнесов гибридным командам как новому стандарту развития гибкой/проектной формы занятости.

6. Страновая неравномерность распространения цифровых технологий в сфере труда. Технологические прорывы осуществляются в цифровых секторах ошеломляющими темпами, однако их плоды достаются не всем. Возможности виртуальной платформенной модели занятости облегчают и снижают барьеры доступа к удаленной работе или гибридной форме трудовой деятельности, а новые технологические решения способствуют расширению сотрудничества на все более многообразном рынке труда [6].

7. В фокусе особого внимания правительств большинства стран – повышение квалификации и переквалификация рабочей силы в целях ее подготовки и переходе к «более экологичному и цифровому миру труда» [7].

В качестве вывода, следует отметить, что нарастающая скорость генерации и распространения новых цифровых продуктов и технологий, изменение социально-демографической карты мира, локальные конфликты, экономические и серьезные геополитические вызовы, продолжающаяся урбанизация и возникновение новых форматов бизнеса, не только выдвинули новые требования к профессиональным задачам, навыкам и рабочим местам, но и значительно трансформировали содержание и структуру глобального рынка труда.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Варавва М. Ю. Преимущества цифровизации для трансформации бизнес-процессов современной фирмы / М. Ю. Варавва // Актуальные проблемы экономической деятельности и образования в современных условиях: сборник XVIII Международной научно-практической конференции, Оренбург, 12 апреля 2023 года / Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова. – Волгоград: Общество с ограниченной ответственностью "Сфера", 2023. – С. 118-122. – EDN FILWYP.

2. Дефицит ИТ-кадров: глобальные тренды, национальные меры.- URL: <https://docs.yandex.ru/docs/view?tm=167444776> (дата обращения: 29.10.2023).

3. Новые технологии вытеснят 85 млн. рабочих мест, а добавят 97 млн. Режим доступа: <https://www.pravda.ru/news/economics/1543113-rabota/> (дата обращения: 31.10.2023).

4. ВЭФ спрогнозировал потерю 85 млн рабочих мест к 2025 г. из-за новых технологий. Режим доступа: <https://www.interfax.ru/world/732397> (дата обращения: 31.10.2023).

5. Шаг в будущее: искусственный интеллект и цифровая экономика. Революция в управлении: новая цифровая экономика или новый мир машин: материалы II Международного научного форума. Вып. 4 / Государственный университет управления. – М.: Издательский дом ГУУ, 2018. – 478 с.

6. Перспективы занятости и социальной защиты в мире. Тенденции 2023. Режим доступа: http://vkr.ru/upload/global/2301_report_ILO.pdf дата обращения: 31.10.2023).

7. МОТ: экономические трудности подрывают рынок труда в странах с низким уровнем дохода. Режим доступа: <https://news.un.org/ru/story/2023/05/1441532> (дата обращения: 03.11.2023).

Принципы Сунь Цзы как основа ведения бизнеса

*М.А.Колоцей, студент
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация. Изучение и анализ древнекитайских мыслителей в контексте современных проблем и вызовов для ведения бизнеса расширяет экономическую картину мира. В статье рассмотрены принципы Сунь Цзы, которые являются важными в вопросах ведения бизнеса, как активных действий, а именно: принцип стратегии и тактики, принцип знание противника, принцип силы и слабости, принцип гибкости, принцип стратегии обмана. В исследовании предложена характеристика и классификация принципов по однородности и направленности на здоровую конкуренцию.

Ключевые слова: бизнес, активные действия, стратегия, противник, тактика, гибкость.

Успешное ведение бизнеса требует определенных навыков, характера и ресурсов. Для успешного и правильного ведения бизнеса необходимо четкое понимание и придерживаться определенных принципов. Прежде всего необходимы знания, которые будут ключевыми в вопросах ведения и управления бизнесом [1]. Древние мыслители предлагают мудрые и глубокие идеи, которые могут применяться в ведении бизнеса [2].

Бизнес лидеры должны адаптировать данные идеи к своим конкретным ситуациям и современным требованиям ведения бизнеса. Придерживаясь данным принципам, можно избежать множество проблем связанные с бизнес сферой, такие как: разорение, внутренние и внешние конфликты, упадки, «бедность» и др.

Цель работы – проанализировать с экономической точки зрения принципы трактата Сунь Цзы.

Сунь Цзы – китайский стратег и мыслитель, живший в VI веке до н. э. Автор знаменитого трактата о стратегии и тактики ведения «активных» действий [3]. Китайский военный стратег, Сунь Цзы в V веке до н.э. ввел ряд основных принципов, которые до сих пор считаются актуальными. По просьбе князя Хэлюя, написал трактат о ведении «активных» действий. Сунь Цзы считал противоборство вынужденным злом, которое следует избегать, как только возможно [4]. Он отмечает, что «противоборство – это как огонь, люди, которые не сложат оружия, погибнут от собственного же оружия». «Активные» действия следует вести быстро во избежание экономических потерь. Согласно книге, следует избегать «активных» действий, потому что это может спровоцировать сопротивление и дать противнику возможность обратить противоборство в свою пользу. Общая идеология Сунь Цзы совмещает в себе конфуцианские устои поддержания социального гомеостаза с даосской диалектикой вселенского

Дао, космическим циклизмом школы инь-ян, логистикой «политологией» и управленческим прагматизмом маоистов. Этот синтез, представляющий противоборство, с одной стороны, как «великое дело», а с другой – как «путь обмана», обобщён в принципах. Данный трактат, является одним из самых популярных китайских документов и широко цитируется и обсуждается в различных областях знания. Принципы, описанные в нем, имеют широкое применение и могут быть использованы в бизнесе, политике, личной жизни и других сферах.

В современном мире эти принципы сближают бизнес с противостоянием в любой системе. Они требуют разработки стратегии, знания противника, эффективного использования ресурсов и гибкости. Принципы из трактата Сунь Цзы могут быть весьма полезными для предпринимателей и бизнес-лидеров, помогая им лучше понимать и эффективно управлять своими организациями в современном конкурентном мире.

Принципы имеют огромное значение в контексте противостояния. Они позволяют планировать все с максимальной эффективностью, учитывать важные аспекты, такие как исследование и логистика, и использовать тактику, командное руководство и психологию в свою пользу. Они также подчеркивают важность адаптации к ситуации и использование преимуществ своих сильных сторон перед слабостями противника. Беря во внимание эти принципы, бизнес-лидеры и менеджеры могут применять стратегическое мышление, чтобы достичь успеха и конкурентного преимущества в своей отрасли.

Рассмотрим принципы, которые являются важными в вопросах ведения бизнеса, как активных действий, а именно: принцип стратегии и тактики, принцип знания противника, принцип силы и слабости, принцип гибкости, принцип стратегии обмана.

Все принципы объединяет их положительная направленность на развитие повышения эффективности. Однако мы отметили, что они не однородны, первые три, определяют направление на здоровую конкуренцию, а последний, в свою очередь, несет негативных характер. Последний принцип направлен на состязательность, а не на здоровое соперничество.

В трактате основной акцент делается на разработку и понимании стратегии как основы для победы в «активных» действиях. Анализ противника, понимание его слабостей, применение различных тактик и использование ресурсов для достижения целей – все это является основными принципами активной стратегии, которые также применимы в бизнесе. Он может привнести ценные уроки о том, как применить стратегическое мышление для достижения успеха в бизнесе, основанные на принципах и философии активной стратегии.

Одной из главных идей автора, является понимание конкурентов и рынка. Он утверждает, для того чтобы быть успешным и достичь победы, необходимо хорошо знать своих конкурентов и осознавать текущую рыночную ситуацию.

Не мало важно быть гибким и способным адаптироваться к изменяющимся обстоятельствам. Он утверждает, что лучшие планы могут потерпеть неудачу,

если не учитывать изменения внешней среды и действия конкурентов. Поэтому важно быть готовым изменить стратегию и тактику в соответствии с текущей ситуацией.

Согласно Сунь Цзы, изучение противника и рынка является одним из важнейших элементов стратегического управления бизнесом. Оно помогает бизнесу разработать эффективную стратегию, приспособиться к переменчивости рынка и добиться успеха на насыщенном рынке.

В трактате, автор подчеркивает важность стратегии и тактики для достижения победы. Стратегия – это деятельность, которая определяет путь достижения бизнес-целей. Стратегия представляет собой видение долгосрочных цели, которые задают курс для успешного ведения бизнеса в целом, тогда как тактика прорабатывает конкретные этапы, которые необходимо преодолеть в краткий срок. Тактика в свою очередь – это последовательность действий, которые определены стратегическим планом. Стоит отметить, что тактика более гибка нежели стратегия. В бизнесе стратегия и тактика играют решающую роль. Предприниматели должны разрабатывать долгосрочные стратегии для достижения своих целей, а также применять тактические решения для реагирования на изменяющиеся рыночные условия.

Знание противника является сутью основы разведывательной доктрины Сунь Цзы. В бизнесе также необходимо изучать конкурентов, их слабые и сильные стороны, чтобы разработать эффективные стратегии конкурентоспособности. Противник – это человек или группа людей, которые представляют угрозу бизнесу или вызывают конфликт. В контексте бизнеса, оппонентами могут быть конкуренты, недовольные клиенты, активисты или правительственные организации.

В трактате утверждается, что нужно использовать свои сильные стороны и атаковать слабости противника. В бизнесе успешные компании стремятся максимально использовать свои преимущества и эксплуатировать слабости конкурентов. Сунь Цзы, призывает к гибкости и адаптации к изменяющимся обстоятельствам. В бизнес контексте гибкость – это способность организации быстро адаптироваться к изменениям рынка и окружающей среды продуктивными и экономически эффективными способами. В современном бизнесе быстрая реакция на изменения на рынке является ключевым фактором успеха. Принцип экономической эффективности говорит о важности эффективности использования ресурсов. В бизнесе управление ресурсами и оптимизация процессов также имеют критическое значение для экономического успеха.

Кроме «положительных» принципов, мы рассмотрим так же и «отрицательный», а именно, стратегия обмана. Трактат подчеркивает важность использования стратегии обмана противника. Обман – является намеренным введением другого лица в заблуждение с целью выгоды. Обман – явная ложь, различные скрытые манипуляции. Данный принцип, является деструктивным, что не приведёт никакого рода отношения к правильному взаимодействию.

Обман может принимать разные формы: фальшивые обещания, недостоверная информация, скрытые условия, ложная реклама и другие. В бизнесе маркетинг и брэндинг могут быть использованы для создания впечатления о продукте или услуге, что также является формой стратегического обмана. Если же товар по большинству своих свойств проигрывает конкурентам, то тут в бой вступает маркетинг, задача которого – представить товар в лучшем свете, т.е. скрыть от покупателя его недостатки и сконцентрировать упор на его немногочисленных достоинствах. А если эти достоинства не выигрывают у аналогичных достоинств конкурентов, то задачей маркетологов является эти достоинства раздуть, преувеличить в глазах клиентов.

Положительную направленность на здоровую конкуренцию, реализуют три принципа, а негативную один. Такое соотношение принципов по характеру ставит здоровую конкуренцию в приоритетное положение.

Таким образом, ведение бизнеса требует стратегического мышления. Бизнес, требует планирования, анализа ситуации и разработки стратегий, чтобы достичь поставленных целей. Успешные бизнесмены часто применяют принципы, описанные в трактате. Все принципы объединяет их положительная направленность на развитие повышения эффективности. Однако они не однородны, первые три, определяют направление на здоровую конкуренцию, а последний, в свою очередь, несет негативных характер. Последний принцип «стратегия обмана» направлен на состязательность, а не на здоровое соперничество. Стоит отметить, что в контексте бизнеса необходимо принимать во внимание и учитывать различные этические и правовые аспекты, которые отличаются от контекста активных действий.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Нестерова Т.Г. *World of economy* // учебное пособие. – Оренбург, 2011.
2. Нестерова Т.Г., Кузнецова А.В., Гончарова К.Е. *Художественное произведение как средство повышения экономической грамотности* // VI Международная межвузовская научно-практическая конференция преподавателей и студентов «Современные тенденции и проблемы науки в развитии цифровых и инновационных технологий». Сборник научных трудов преподавателей. 2022. С. 403-410.
3. Сунь Цзы // *Искусство войны* URL: <http://militera.lib.ru/science/sun-tszy/index.html>. (дата обращения 10.10.2023)
4. Н. И. Конрада // *Трактат «Искусство войны Сунь-цзы» и комментарии к нему в переводе*. URL: <https://chugreev.ru/st-sun-czi.html>. (дата обращения 7.09.2023)

УДК 93/94

Карибский кризис 1962 года – острая фаза противостояния США и СССР в годы холодной войны

Р.Р. Магомедов, д.и.н., профессор
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова,
Оренбургский государственный педагогический университет, Россия

Аннотация. Статья посвящена одной из актуальных проблем международных отношений в период холодной войны. Автором проанализированы причины возникновения и развития Карибского кризиса. Дана оценка действиям американского президента и советского руководителя в спасении мира от ядерной катастрофы. Отмечено о необходимости учета уроков Карибского кризиса для строительства новой архитектуры в системе современных международных отношений.

Ключевые слова: Советский Союз, США, Куба, Карибский кризис, Н.С. Хрущев, Дж. Кеннеди, Ф. Кастро, морская блокада.

Annotation. The article is devoted to one of the urgent problems of international relations during the Cold War. The author analyzes the causes of the emergence and development of the Caribbean crisis. The assessment of the actions of the American president and the Soviet leader in saving the world from a nuclear catastrophe is given. It is noted that it is necessary to take into account the lessons of the Caribbean crisis for the construction of a new architecture in the system of modern international relations.

Keywords: Soviet Union, USA, Cuba, Caribbean crisis, N.S. Khrushchev, J. Kennedy, F. Castro, naval blockade.

Актуальность избранной исторической проблемы вызвана тем, что современная система стратегической стабильности подвергается серьезным рискам ее дестабилизации. Обострение военно-политической обстановки в современном мире характеризуется российско-американским противостоянием на Ближнем Востоке, в Украине, соперничеством двух ядерных держав в области совершенствования новейших видов оружия, борьбой за рынки сбыта и источники сырья. В мире вновь заговорили об угрозе возврата «холодной войны». И не только. Многие политические эксперты допускают возможность применения противоборствующими сторонами ядерного тактического оружия как инструмента реализации своих геополитических приоритетов. В связи с этим изучение возникновения, развития и разрешения Карибского кризиса актуально для доказательства безальтернативности мирного пути решения современных мировых проблем.

В отечественной исторической науке история Карибского кризиса всегда оставалась востребованной темой для всестороннего рассмотрения. Интерес историков к ней не иссяк и сегодня. В научной электронной библиотеке eLibrary.ru зарегистрирован обширный список из сотен работ, посвященных этой исторической проблеме.

Цель данной статьи заключается в рассмотрении Карибского кризиса 1962 года как одной из острейших фаз противостояния Советского Союза и США в XX веке.

61 год тому назад противостояние США и Советского Союза достигло своего апогея, выразившийся в Карибском кризисе. Карибский кризис являлся острейшим военно-политическим и дипломатическим противостоянием между двумя супердержавами в октябре 1962 года, поставившим человечество на грань глобальной ядерной мировой войны.

Причины, вызвавшие инициирование советской стороной операции «Анадырь» – переброску военной техники, в том числе и баллистических ракет среднего радиуса действия, на Кубу имели политический и военный характер.

В результате вооруженной борьбы «Движения 26 июля» под руководством Ф. Кастро 1 января 1959 года проамериканский режим Ф. Батиста был свергнут. США отрицательно отнеслись к приходу к власти Ф. Кастро и предприняли попытку его свержения насильственным путем. Неприятие США Ф. Кастро приход к власти заставило нового кубинского лидера переориентироваться на Советский Союз. В свою очередь СССР также был заинтересован в сохранении и укреплении очага социализма в Латинской Америке в целях распространения своего влияния на все Западное полушарие. Москва с самого начала признала на дипломатическом уровне новое правительство Кубы и поддерживала всеми мерами. В целях предотвращения вторжения США на остров Советский Союз принял решение о размещении своих военных сил на Кубе.

В исторической литературе, посвященной этой теме, называют и факторы военно-стратегического характера, которые обусловили принятию советским руководством решения о развертывании своих ракет с ядерными боеголовками на острове. К началу 60-х годов XX века наблюдался диспаритет в количестве ядерного оружия между США и Советским Союзом в пользу американцев.

После размещения американских ракет среднего радиуса действия в Турции, Италии и Англии преимущество США стало значительным. Военно-политическое руководство Советского Союза, разместив ракеты на территории Кубы, решило на симметричный ответ на американские ракеты в Европе и Турции.

Первые советские корабли прибыли на остров в начале августа. Дивизионы баллистических ракет были развернуты в различных районах страны. В середине октября на Кубе находилось 40 ракет и военное оборудование. Об установке баллистических ракет среднего радиуса действия Р-12 в США узнали 15 октября 1962 года.

Утром 16 октября о советских ракетах поставили в известность президента Дж. Кеннеди, который создал «Исполнительный комитет», для выработки возможных мер противодействия действиях СССР на Кубе. Американскими специалистами были разработаны три варианта разрешения сложившейся ситуации: уничтожить советские ракеты бомбовыми ударами, провести военную операцию или объявить морскую блокаду. Вверх взяли сторонники силового решения проблемы – провести полномасштабную военную операцию или же ввести военно-морскую блокаду. США начали подготовки к вторжению на Кубу с использованием военно-морских сил, авиации и сухопутных войск. Однако и

этот вариант президентом был отвергнут. Свой отказ он аргументировал возможностью эскалации напряженности в Берлине. Опасения Дж. Кеннеди вторжения советских войск в районы Берлина, контролируемые США и их союзниками заставило американское руководство остановиться на варианте введения военно-морской блокады. Советское руководство официально заявляло об отсутствии на острове наступательного оружия [1, с. 49]. По этой причине американцы остановились на выборе объявления морской блокады, которая была введена 24 октября 1962 года. Такими мерами американцы намеривались препятствовать советским военным поставкам на Кубу. Одновременно США вели подготовку к возможному введению своих войск на остров.

С введения американцами блокады Кубы начинается переписка лидеров США и Советского Союза. О позиции СССР сообщил Н.С. Хрущев в первом письме, адресованном американскому президенту. Он в ультимативной форме требовал от американцев прекратить блокаду, которую назвал «пиратскими действиями». Н.С. Хрущев подчеркивал о готовности Советского Союза предпринимать все меры в целях обеспечения безопасности советских кораблей, идущих к берегам Кубы [2, с. 85].

Американский президент Дж. Кеннеди в своем письме обвинял СССР в невыполнении своих обещаний в отношении Кубы, а также в том, что Н.С. Хрущев ввел его в заблуждение. С этого времени начинает меняться позиция СССР в Карибском кризисе. Н.С. Хрущев информирует членов Президиума ЦК КПСС о его решении не идти на дальнейшую конфронтацию с США и начать переговорный процесс по кубинской проблеме. При этом он подчеркнул, что советские ракеты на острове неизбежно приведет к войне с США. На заседании Президиума ЦК КПСС было принято решение демонтировать ракеты на Кубе на гарантии США отказаться от планов вторжения на остров и отстранения от власти Ф. Кастро. 26 октября Н.С. Хрущев пишет второе письмо американскому президенту. В нем он впервые признавал о том, что на Кубе присутствуют советские ракеты и заявил о готовности демонтировать их с последующим вывозом обратно в Советский Союз. При этом США должны отказать от интервенции на Кубу с целью изменения государственного строя [3, с. 89]. 27 октября советская сторона выдвинуло еще одно условия для решения Карибского кризиса – вывезти американские ракеты среднего радиуса действия с территории Турции.

Администрация США согласилась на эти условия, и она поставила кубинское руководство в известность о том, что в случае вывода советских ракет вторжения на Кубу не будет. На взаимоприемлемых условиях была достигнута договоренность дипломатическим путем разрешить Карибский кризис. СССР начал демонтаж ракетных установок, а США сняли морскую блокаду с Кубы. В течение трех недель ракеты были доставлены обратно в Советский Союз. Спустя некоторое время американцы выполнили свое обещание вывезти ракеты с территории Турции.

В исторической литературе мы находим также объяснение решению Н.С. Хрущева свертывать работы по развертыванию советской ракетной группировки на Кубе. В основе этих действий лежат причины военно-политического характера. По мнению Ф.О. Трунова, в ходе кризиса советская сторона не успела завершить процесс размещения ракет среднего радиуса действия [4, с. 51]. Военно-морская блокада, объявленная США, помешала осуществлению плана по полному развертыванию советских ракет. Так, из 5 полков 51 ракетной дивизии на территории Кубы находилось лишь 3. Более того, Министерство обороны СССР до введения американцами блокады опоздало с доставкой на остров более мощных ракет Р-14, чем Р-12, которые уже были развернуты на стартовых площадках. Это обстоятельство сыграло важную роль в отказе Н.С. Хрущева от доведения до логического завершения операции «Анадырь».

Вторая причина заключается в том, что в случае полномасштабной военной операции со стороны США ограниченный контингент советских войск не смог бы обеспечить защиту Кубы. Соотношение противоборствующих сил было далеко не в пользу советской стороны. Советский Союз имел на Кубе группировку численностью около 42 тыс. человек, в то время как США по разработанному плану предусматривали использование в военной операции 250 тыс. человек [5, с. 17]. Кроме того, у советской стороны отсутствовал опыт ведения военных действий на кубинской территории, которая отличалась особенностью рельефа, природно-климатических условий и т.д. В отличие от советской группировки, американские войска были расположены на острове Гуантанамо и имели продолжительный опыт подготовки военных действий [6, с. 11].

Кроме того, в случае начала военной операции могли задействовать 430 фронтовых бомбардировщиков и истребителей-бомбардировщиков. Возможности СССР были крайне ограниченными.

Необходимо обозначить и факторы политического характера, которые повлияли на позицию Н.С. Хрущева изменить первоначальные планы в отношении Кубы. В ходе кризиса официальные власти США уведомили СССР о своем отказе от вторжения на Кубу и свержения режима Ф. Кастро. Следовательно, перестало существовать первопричина решения советского руководства переправить через океан советскую ракетную группировку. Куба оставалась страной с социалистической ориентацией и опорным пунктом распространения влияния СССР на страны Латинской Америки.

Была еще одна причина. Н.С. Хрущев добился согласия президента США Дж. Кеннеди убрать с территории Турции свои ракеты. Таким образом, был сокращен существующий диспаритет США и Советского Союза в отношении ракет среднего радиуса действия.

Советский Союз, вывозя свои ракеты среднего действия с Кубы, в то же время на безвозмездной основе в большом объеме советское вооружение. Кроме того, на постоянной основе на острове дислоцировалась советская мотострелковая бригада, которая оставалась там вплоть до развала СССР.

Советский Союз сохранил свое военно-политическое присутствие в бассейне Карибского моря.

Следует отметить, что этот кризис был порожден «холодной войной», глобальной конфронтацией между двумя военно-политическими и социально-экономическими системами – капитализмом и социализмом, между США и Советским Союзом. Решение советского военно-политического руководства разместить ракеты с ядерными боеголовками на Кубе уравнивало возможности двух сверхдержав в беспрецедентном противостоянии друг другу. Можно сказать, что советские ракеты в Латинской Америке восстановили стратегический баланс между США и СССР, так как американцы, имевшие военные базы вблизи нашей границы, на территории соседней Турции, отныне утратили свое преимущество нанести безответные удары по крупным советским городам и военным и экономическим центрам.

Карибский кризис показал, что в условиях наличия у противоборствующих сторон ядерного оружия необходимо искать альтернативные пути разрешения глобальных конфликтов. Политическое руководство США и Советского Союза осознало, что на современном этапе развития мира не может и не должно быть военного разрешения возникающих политических кризисов глобального характера. Этот вывод, сделанный на основе возникновения и разрешения Карибского кризиса, обусловил начало принятия практических шагов к разрядке международной напряженности, поиску политических компромиссов в решении проблем, как глобального масштаба, так и регионального характера. Действительно, с момента окончания Карибского кризиса по настоящее время не было ни одного случая попытки со стороны государств, обладающих ядерным оружием, использовать его для решения своих геополитических задач.

Кризис в отношениях США и Советского Союза 1962 года показал, что победителей в войне в ядерной войне не могут быть. Она приведет к уничтожению всей планеты, современной человеческой цивилизации. Поэтому альтернативы мирным способам решения международных конфликтов не существуют. Политическому руководству ядерных держав в этом направлении нужно предпринимать последовательные шаги в целях оздоровления международной обстановки, ради сохранения мира на земле. Опыт Карибского кризиса показывает, что Россия, чтобы выжить в современном сложном, противоречивом и плохо прогнозируемом мире, должна быть сильной державой, имеющей на вооружении современное оружие, в том числе и ядерное. Только сильная Россия способна обеспечить свою национальную безопасность и успешно реализовать геополитические приоритеты в различных частях Земного шара.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Трунов Ф.О. Факторы формирования позиции СССР в период Карибского кризиса. // Вестник Московского университета. Серия 25: международные отношения и мировая политика. / Ф.О. Трунов. 2013. № 1. - С. 44 – 56.

2. Переписка президента США и Председателя Совета министров СССР во время Карибского кризиса 1962 г. // *Международная жизнь. Специальный выпуск. 1992.* - С. 85.
3. Переписка президента США и Председателя Совета министров СССР во время Карибского кризиса 1962 г. // *Международная жизнь. Специальный выпуск. 1992.* - С. 89.
4. Трунов Ф.О. Факторы формирования позиции СССР в период Карибского кризиса. // *Вестник Московского университета. Серия 25: международные отношения и мировая политика.* / Ф.О. Трунов. 2013. № 1. - С. 44 – 56.
5. Кокошин А.А. Размышления о Карибском кризисе в контексте проблемы стратегической стабильности. М., 2012. - 31 с.
6. Есин В.И. На краю ядерной пропасти: [воспоминания участника операции «Анадырь» по размещению на Кубе в 1962 г. группы сов. ракет с ядерным оружием генерал-полковника. в отставке В. Есина] // *Военно-промышленный курьер.* 2012. № 42 (459). - С. 11.
7. Магомедов Р.Р., Ампилогов А.И. Деятельность Красного Креста Чкаловской области по подготовке медицинских работников младшего и среднего звена в годы Великой Отечественной войны // *Вестник Оренбургского государственного педагогического университета. Электронный научный журнал.* 2014. № 4 (12). - С. 131-135.
8. Магомедов Р.Р., Ампилогов А.И. Красный Крест на Южном Урале в годы Великой Отечественной войны: численность и социальный состав // *Вестник Оренбургского государственного педагогического университета. Электронный научный журнал.* 2014. № 4 (12). - С. 126-130.

УДК 123

Свобода в коллективе как фактор успешного взаимодействия людей

*А.Е. Пильгун, студент
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация. В современном обществе все больше внимание уделяется проблеме свободы человека в его повседневной жизни, что особенно актуально в условиях коллектива. Статья направлена на выявление значимости свободы в коллективе как фактора, способствующего удачному и эффективному функционированию коллектива в различных сферах. Анализ был проведен на основе опроса студентов второго курса для понимания того, каким образом свобода проявляется в контексте коллективных взаимодействий. Итоговым результатом статьи стало выявление важности создания благоприятных условий для свободы внутри коллектива.

Ключевые слова: *Свобода, коллектив, неформальное общение, ответственность.*

Annotation. In modern society, more and more attention is paid to the problem of human freedom in his daily life, which is especially important in the conditions of the collective. The article aims to identify the importance of freedom in the team as a factor contributing to the successful and effective functioning of the team in various fields. The analysis was conducted on the basis of a survey of second-year students to understand how freedom manifests itself in the context of collective interactions. The

final result of the article was the identification of the importance of creating favorable conditions for freedom within the team.

Keywords: *Freedom, collective, informal communication, responsibility.*

Свобода является одной из основных ценностей, на которых строится современное общество. Она является актуальной темой в современном мире по нескольким причинам. Во-первых, современные организации все больше признают значимость индивидуальности и творческого мышления своих сотрудников. Они понимают, что свобода выражения идей и мнений способствует инновационности и развитию компании. Во-вторых, современные технологии и средства связи делают работу в коллективе более гибкой и удаленной. Это означает, что люди могут работать в разных частях мира, но все равно быть частью одного коллектива. В таких условиях свобода становится еще более важной, чтобы каждый участник мог чувствовать себя полноценным и иметь возможность вносить свой вклад в работу группы. Целью исследования выступает свобода в коллективе, как фактор успешного взаимодействия людей.

Свобода в коллективе - это концепция, основанная на уважении индивидуальности и самореализации каждого члена команды. В отличие от авторитарной модели управления, где решения принимаются сверху, свободное общение в коллективе создает условия для всестороннего развития и высокого уровня мотивации сотрудников. Свобода в контексте коллектива представляет собой уникальное слияние индивидуальной автономии и согласованности в группе. Как фундаментальный аспект современной общественной динамики, эта концепция становится центральной в создании здоровых и продуктивных коллективов.

Важно понимать, что свобода в коллективе не исключает порядка или системы, а наоборот, предполагает осознанность и ответственность каждого участника. Это постоянный баланс между уважением индивидуальной свободы и согласованностью в группе. Она требует осознанности, ответственности и постоянного взаимодействия между участниками. Когда коллектив достигает этого баланса, он становится плодотворной почвой для инноваций, творчества и взаимного развития.

Итак, коллектив – это объединение людей, работающих вместе для достижения общих целей. Он может состоять из сотрудников одной компании, студентов одного учебного заведения или членов одной команды. В коллективе каждый человек имеет свои обязанности и роли, которые ему предстоит выполнять. Однако, несмотря на это, важно помнить о значимости свободы и ее влиянии на работу и отношения внутри коллектива.

Рассмотрим основные принципы, которые должны существовать, когда свобода проявляется в коллективе:

1. Одним из принципов свободы в коллективе является доверие. Руководство должно доверять своим сотрудникам и давать им возможность самостоятельно принимать решения. Это позволяет развить чувство

ответственности и инициативы у команды. Когда сотрудникам доверяют их способностям, они чувствуют себя уважаемыми и значимыми.

2. Вторым принципом свободы в коллективе является открытость в общении. Все члены команды должны иметь возможность свободно высказывать свое мнение и делиться идеями. Открытость позволяет обсуждать проблемы и находить наилучшие решения, а также принимать изменения с готовностью и пониманием.

3. Третьим принципом является гибкость в деятельности и процессах. Когда коллектив имеет свободу выбора в выполнении задач, у него возникает больше возможностей для креативности и инноваций. Сотрудники могут предлагать новые идеи, экспериментировать и развивать собственные навыки в работе.

4. Свобода в коллективе не только способствует повышению мотивации сотрудников, но и создает благоприятную атмосферу, где люди могут полностью раскрыть свой потенциал. Это позволяет команде работать более эффективно, добиваться лучших результатов и постоянно развиваться. Бизнес несет ответственность за соблюдение норм и правил в областях, не определенных законодательством, таких как этика, милосердие, человеколюбие, сострадание. В исследованиях учёных анализируются взаимосвязь экономической и нравственной сторон в жизни человека сформулированных в трудах раннехристианских мыслителей. Эта взаимосвязь рассматривается на примерах отношения к богатству, собственности, ценности труда, благотворительности. В работах анализируются идеи раннехристианских мыслителей о гуманистических ценностях, духовном поиске и внутренней свободе человека, что является основой концепции нравственного хозяйствования. [1]

Однако, необходимо отметить, что свобода в коллективе должна сочетаться с определенными рамками и ограничениями. Важно учитывать интересы всей команды и не допускать возникновения хаоса или конфликтов.

На практическом этапе исследования был проведен опрос, в котором участвовали студенты второго курса Оренбургского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова.

Среди опрошенных было 42% работающих и 58% человек, находящихся в поисках работы или не рассматривающих работу на ближайшие пару лет до окончания обучения:

1. Для тех, кто уже работает, «свобода в коллективе» воспринимается как:
 - Легкое общение и понимание руководителя
 - Демократия
 - Ощущение себя в коллективе. Могу ли я быть собой с этими людьми
 - взаимопонимание, поддерживать взаимодействия в коллективе
 - Свобода слова и не официальное общение
 - Возможность высказывать свою точку зрения
 - Свобода

- Лёгкость в общении с начальством и коллегами, взаимопонимание
- К моему мнению прислушиваются
- Независимость от выше и ниже поставленных сотрудников

Как мы можем заметить, среди опрошенных большое значение имеет неформальное общение в коллективе. Неформальное общение в коллективе также является частью свободы в коллективе. Оно позволяет сотрудникам свободно общаться и обмениваться идеями, мнениями и информацией вне рамок официальных рабочих задач. Неформальное общение способствует установлению более тесных отношений между сотрудниками, повышает их коммуникационные навыки и создает более дружественную и поддерживающую атмосферу в коллективе. Это может способствовать повышению эффективности работы и удовлетворенности сотрудников. Однако не стоит забывать о минусах неформального общения, таким как: уважение к начальству, отвлечение от рабочих процессов, неравномерное распределение информации и тд. Так же важна личная ответственность, потому что она играет ключевую роль в обеспечении уравновешенности между свободой и гармонией в коллективе. Когда каждый участник осознает свою ответственность за свои действия и их влияние на окружающих, это способствует более здоровой и продуктивной среде. Именно поэтому важно найти баланс между свободой общения и выполнением рабочих обязанностей.

2. Для тех, кто в данное время не работает, «свобода в коллективе» понимается как:

- Понимание и уважение друг к другу
- Иметь возможность отойти от шаблонов, высказать свое мнения без зазрения совести
- Возможность выбирать, согласовывать, быть на равных
- Члены коллектива чувствуют себя комфортно и уверенно, могут спокойно проявить инициативу, предложить более комфортный для них вариант без страха наказания или унижения
- Хорошие отношения с одноклассниками/цами
- Отсутствие страха сказать что либо
- Отсутствие ощущения давления на психику со стороны коллектива, умение свободно общаться с окружающими людьми и выражать свои мысли при них
- Свобода
- Возможность оставаться собой, принимать независимые решения, не причиняя при этом вред остальным членам коллектива
- Возможность проявлять себя без обсуждения
- Это возможность высказывать свое мнение по поводу того или иного вопроса, зная, что будут приняты и рассмотрены варианты абсолютно каждого без исключения
- Взаимопонимание и уважение

— Каждый может высказать свое мнение и быть не осужденным за это

Как мы можем заметить, между ответами двух групп опрошенных есть множество сходств, к примеру понятие «свобода» есть в каждой группе опрошенных. Для студентов особенно важна свобода в коллективе по нескольким причинам: развитие креативности; взаимодействие и помощь друг другу; участие в коллективных решениях, мероприятиях; повышение мотивации и самоорганизации. В целом, свобода в коллективе служит важным фактором, способствующим раскрытию потенциала человека и развитию социальных навыков. [2]

Исходя из этого мы можем сформулировать то, как проявляется свобода в коллективе:

Во-первых, это свобода выражения собственных идей и мнений. Каждый член коллектива имеет право высказывать свои мысли, делиться своими идеями и предлагать новые решения. Это способствует разнообразию и творчеству внутри группы, а также помогает найти наилучшие пути достижения целей.

Во-вторых, свобода в коллективе означает возможность принимать решения самостоятельно. Члены коллектива должны иметь возможность самостоятельно выбирать свои методы работы и принимать решения, которые считают наиболее эффективными. Однако, важно помнить о согласованности и сотрудничестве с другими участниками коллектива.

Третий аспект свободы в коллективе – это возможность развиваться и проявлять свой потенциал. Коллектив должен предоставлять условия для саморазвития каждого его участника, а также поддерживать и поощрять индивидуальные достижения. Это поможет не только повысить мотивацию и эффективность работы, но и создать благоприятную атмосферу внутри коллектива.

Однако, свобода в коллективе не должна быть безграничной. Важно помнить о соблюдении правил и норм, а также уважении интересов и мнений других участников. Свобода должна быть сбалансирована с ответственностью и учетом общих целей коллектива. Опрос по выявлению отношения к свободе показал, что студенты ещё не имеют достаточного опыта для того, чтобы адекватно соотносить возможность проявления свободы и необходимость возложения на себя ответственности. [3]

Таким образом, свобода в коллективе – это не только право каждого его участника, но и фактор, способствующий его развитию и успеху. Она позволяет проявить свои таланты, принести новые идеи и достичь лучших результатов. Поэтому важно создавать условия для свободы в коллективе, поддерживать диалог и сотрудничество, а также уважать и ценить индивидуальность каждого члена группы. Это неотъемлемая часть успешной работы и отношений внутри группы людей на протяжении всей жизни человека. Она позволяет каждому члену коллектива выразить себя, принимать решения и развиваться как самому, так и помогать окружающим его людям. Однако, как уже было сказано ранее, свобода должна быть сбалансирована с ответственностью и учетом интересов

других участников. Только так можно достичь гармонии и успеха в коллективной работе. В рабочих же процессах свобода в коллективе является неотъемлемой составляющей успешной работы и развития каждого сотрудника, что влияет как на взаимоотношения людей в коллективе, так и на успех самой компании. Руководство, поощряющее доверие, открытость и гибкость, создает благоприятную атмосферу для роста и достижения поставленных целей. При соблюдении определенных рамок, свобода в коллективе становится мощным инструментом для повышения эффективности работы и улучшения результатов.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Павлова М.М., Нестерова Т.Г. Идеи нравственной экономики в рассуждениях раннехристианских мыслителей // Экономика и управление бизнесу и государству: современные решения, инновации и технологии. Сборник научных трудов Всероссийской студенческой научно-практической конференции, проводимой в рамках Года науки и технологий (с международным участием). Под научной редакцией Н.В. Калинина. Москва, 2022. С. 311-315.

2. Ремизова В.Ф., Нестерова Т.Г. Свобода и ответственность личности в практике образования // Актуальные проблемы экономической деятельности и образования в современных условиях. Сборник XVII Международной научно-практической конференции. Волгоград, 2022. С. 210-217.

3. Remizova V., Nesterova T., Moiseeva I.Yu. Freedom and responsibility as key elements of sustainable development of education // E3S WEB OF CONFERENCES. International Scientific Forum on Sustainable Development and Innovation (WFSDI 2021). 2021. С. 05015.

УДК 330

Статистический анализ данных о структуре рабочей силы на региональном рынке труда

*Л.В. Портнова, к.э.н., доцент
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация. Современный рынок рабочей силы является сложной и динамичной системой, которая оказывает большое влияние на развитие экономики и социальную структуру общества. В связи с этим особую значимость приобретает определение роли и места рабочей силы в обеспечении устойчивого развития как отдельного региона, так и государства в целом. В статье на основе официальной статистической информации Оренбургстата проведен анализ структуры рабочей силы на рынке труда Оренбургской области, сделаны выводы о структурных сдвигах в динамике.

Ключевые слова: *Оренбургская область, рынок труда, рабочая сила, структура, динамика.*

Abstract. The modern labor market is a complex and dynamic system that has a great influence on the development of the economy and the social structure of society.

In this regard, determining the role and place of the workforce in ensuring sustainable development of both an individual region and the state as a whole is of particular importance. The article, based on official statistical information from Orenburgstat, analyzes the structure of the labor force in the labor market of the Orenburg region and draws conclusions about structural changes in dynamics.

Keywords: Orenburg region, labor market, labor force, structure, dynamics.

В современных экономических условиях роль и место рабочей силы становятся все более значимыми в обеспечении устойчивого развития регионов и государств в целом. Труд всегда был основой жизнедеятельности общества, а человек - его главной производительной силой. Поэтому изучение состояния и тенденций развития рынка труда вызывает особый интерес [1].

Исследование состояния рынка рабочей силы позволяет оценить его эффективность, определить проблемы и потенциал развития [2].

Целями настоящей статьи является анализ структуры рынка рабочей силы региона и оценка структурных сдвигов в динамике.

Вопросы, раскрытые в динамическом аспекте через призму современной экономической ситуации в стране, обусловленной переходом к цифровизации и влиянием пандемии Covid-19, определяют научную новизну [3].

Объектом исследования в статье выступает рынок труда Оренбургской области. Предметом – индикаторы, характеризующие рабочую силу в целом и по признакам.

Для исследования выбран период времени с 2012 г. по 2021 г., характеризующийся разного рода «экономическими потрясениями», оказавшими влияние на рынок труда не только отдельного региона, но и страны в целом.

Источником информации для проведения исследования выступили официальные данные Росстата и Оренбургстата.

В работе, наряду с общенаучными методами - анализом и систематизацией – использованы методы анализа структуры и структурных сдвигов, а также статистические методы представления данных с помощью таблиц и рисунков.

Рынок рабочей силы Оренбургской области характеризуется тем, что основная доля в ее структуре, как в 2012 г., так и в 2021 г., принадлежит занятым в экономике (от 94 до 96,5%) (табл.1).

Таблица 1. Динамика структуры рынка рабочей силы Оренбургской области, %

Годы	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Занятые	94,6	95,1	95,5	95,2	95,1	95,5	95,6	95,6	94,1	95,3
Безработные	5,4	4,9	4,5	4,8	4,9	4,5	4,4	4,4	5,9	4,7

Согласно данным Оренбургстата, в общей структуре рабочей силы по возрасту в основном преобладают лица в возрасте 30-49 лет. Меньше всего в изучаемых структурах отмечены лица в возрасте до 20 лет (рис.1).

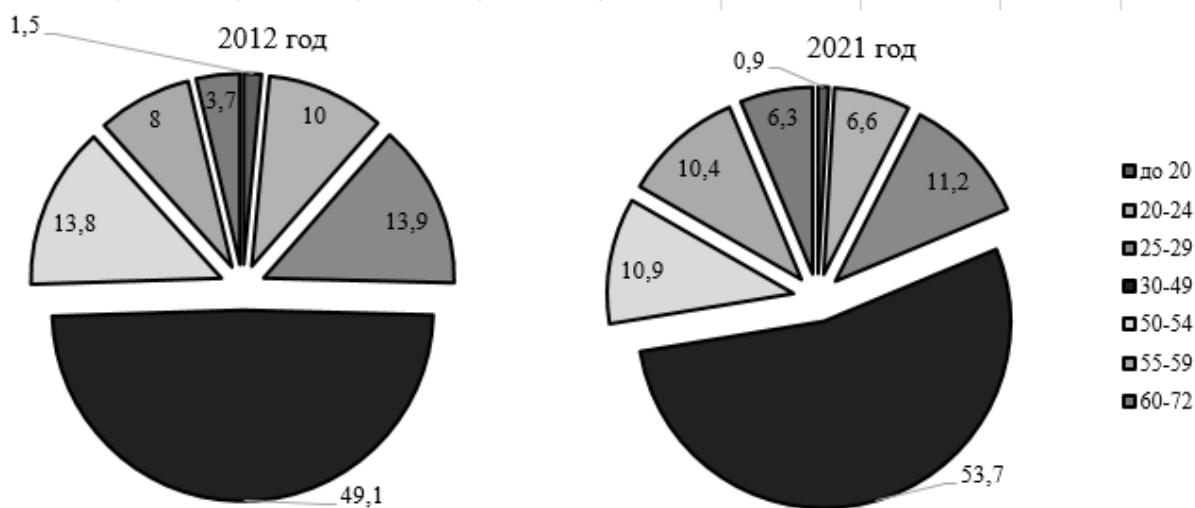


Рисунок 1. Структура рабочей силы на рынке труда Оренбургской области по возрасту, % к итогу

В период с 2012 г. по 2021 г. в общей структуре рабочей силы по возрасту произошли следующие изменения:

- доля лиц в возрасте 30-49 лет увеличилась на 4,6%;
- доля лиц пенсионного возраста от 55-59 лет выросла на 2,4%;
- доля лиц пожилого возраста от 60 до 72 лет также увеличилась;
- доля лиц молодого возраста от 25 до 29 лет снизилась на 2,7%;
- доля лиц в возрасте от 20 до 24 лет снизилась на 3,4%;
- доля лиц предпенсионного возраста от 50 до 54 лет снизилась на 2,9%;
- доля лиц в возрасте до 20 лет снизилась на 0,6%.

В возрастных структурах рабочей силы по гендерному признаку также преобладают лица в возрасте от 30 до 49 лет, меньшую часть составляют мужчины и женщины в возрасте до 20 лет (рис.2,3).

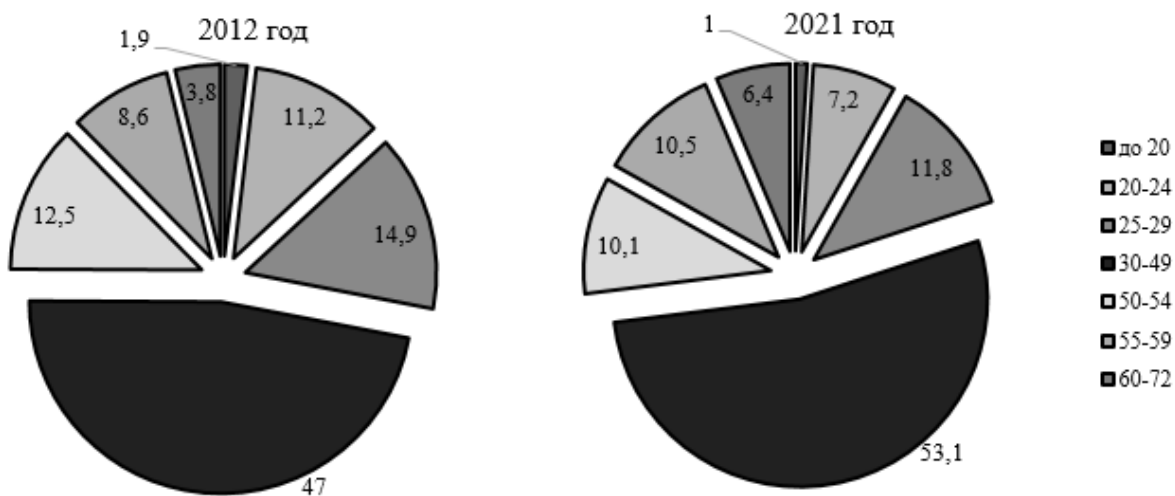


Рисунок 2. Структура мужской рабочей силы на рынке труда Оренбургской области по возрасту, % к итогу

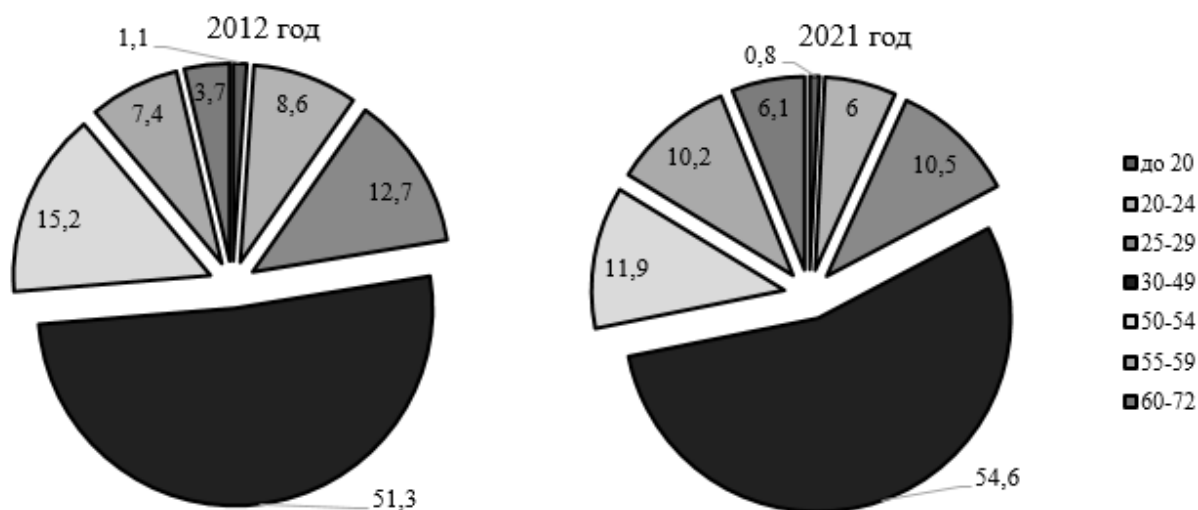


Рисунок 3. Структура женской рабочей силы на рынке труда Оренбургской области по возрасту, % к итогу

Анализируя структуру рабочей силы по уровню образования в целом, можно отметить, что и в 2012 г., и в 2021 г. наибольшую долю (более 50%) в данных распределениях составляли жители области, имеющие среднее профессиональное образование. Второе место в структуре – за рабочей силой, имеющей высшее образование. Наименьший удельный вес в структуре принадлежит лицам, не имеющим образования (рис.4).

В период с 2012 г. по 2021 г. в общей структуре рабочей силы по уровню образования произошли следующие изменения:

- доля лиц, получивших диплом СПО, снизилась на 0,5%;
- доля лиц, имеющих высшее образование, выросла на 6,3%;
- доля лиц, получивших аттестат СОШ, снизилась на 6,3%.

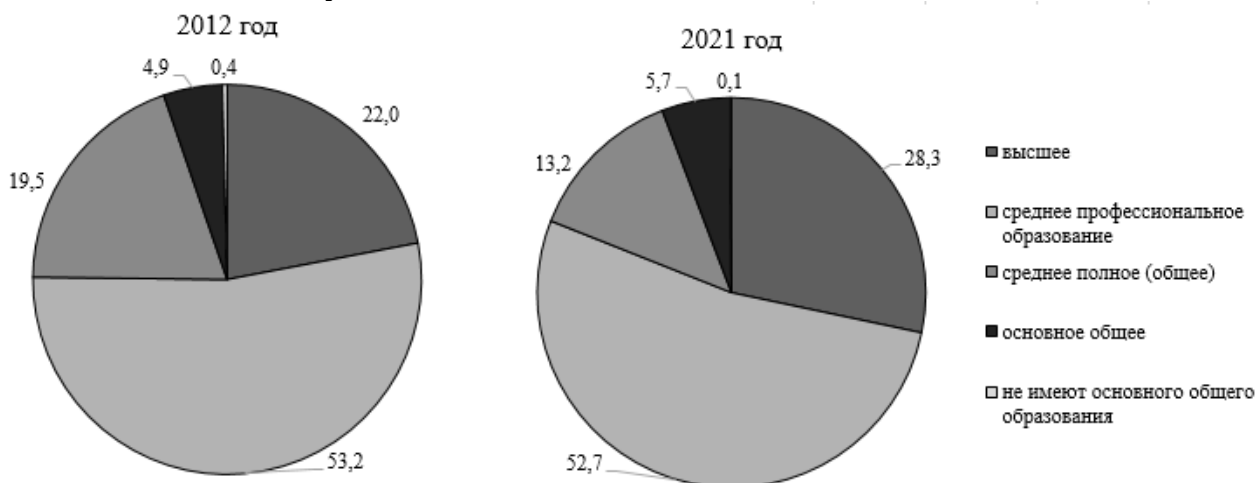


Рисунок 4. Структура рабочей силы на рынке труда Оренбургской области по уровню образования, % к итогу

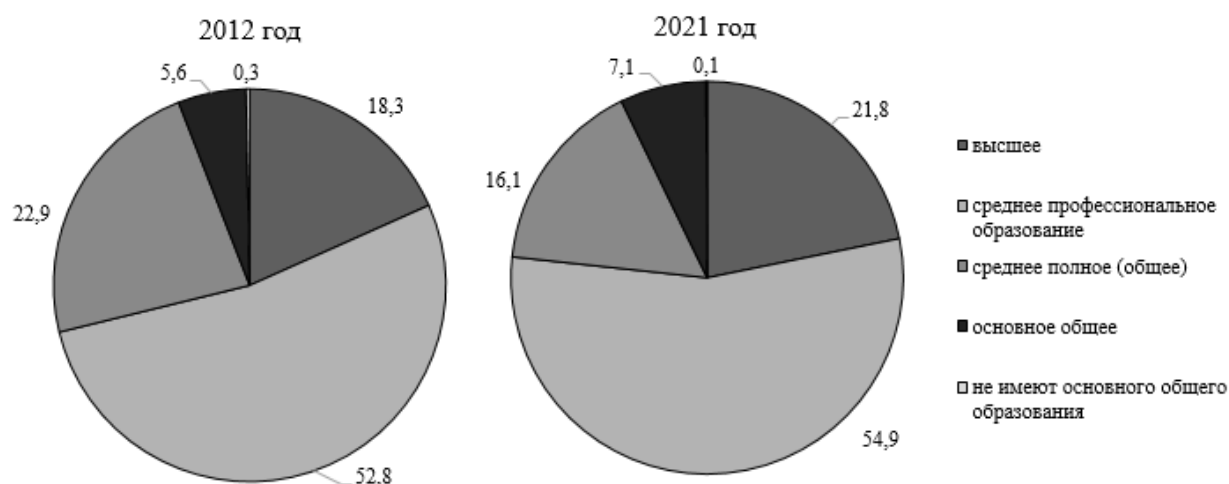


Рисунок 5. Структура мужской рабочей силы на рынке труда Оренбургской области по уровню образования, % к итогу

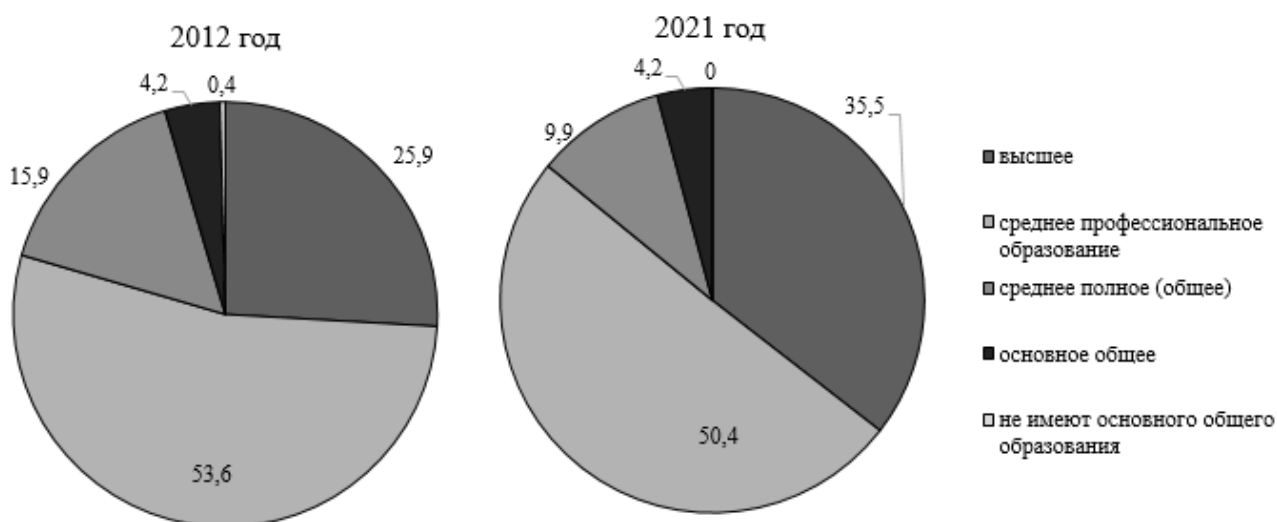


Рисунок 6. Структура мужской рабочей силы на рынке труда Оренбургской области по уровню образования, % к итогу

В гендерной структуре рабочей силы по уровню образования большая часть, как мужчин, так и женщин, принадлежит лицам, имеющим диплом СПО (рис.2,3).

Таблица 2. Показатели структурных сдвигов в распределениях рабочей силы на рынке труда Оренбургской области в 2021 г. по сравнению с 2012 г.

Вид распределения	Уровень структурных различий по J _R	
	Возраст	Уровень образования
Общая структура рабочей силы	0,070 (весьма низкий)	0,073 (низкий)
Мужская рабочая сила	0,081 (низкий)	0,060 (весьма низкий)
Женская рабочая сила	0,066 (весьма низкий)	0,095 (низкий)

Рассчитано автором по источнику: [4]

Характеризуя динамические структурные различия можно отметить, что в рассматриваемых распределениях, как в целом, так и по гендерному признаку, существенных сдвигов не произошло (табл.2).

В заключении стоит отметить, что изучение состояния и тенденций развития рынка рабочей силы является неотъемлемой частью экономической науки и позволяет получить ценную информацию о ситуации на рынке труда, что важно для принятия эффективных решений и разработки соответствующих мер по стимулированию экономического и социального развития.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Золотова Л.В., Портнова Л.В. Статистический анализ и прогнозирование показателей гендерной асимметрии на рынке труда Оренбургской области // *Статистика и Экономика*. 2023. №20(3). С. 56-66. <https://doi.org/10.21686/2500-3925-2023-3-56-66>
2. Коробейникова Е.В. Особенности рынка труда в условиях цифровой трансформации экономики // *Проблемы развития предприятий: теория и практика*. 2018. №2. С. 95-101.
3. Марков А.В., Халапсина А.А. Трудовые ресурсы России: развитие и проблемы качества // *Научный вестник Вольского военного института материального обеспечения: военно-научный журнал*. 2017. № 2 (42). С. 111-114.
4. Официальный сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Оренбургской области. URL: <https://orenstat.gks.ru/> (дата обращения 05.11.2023 г.)

УДК 347.1

Механизмы защиты гражданских прав: актуальный аспект

*Н.В.Пустотина, старший преподаватель
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация. Современные правовые отношения в сфере осуществления хозяйственной, предпринимательской деятельности, а равно и жизнедеятельности гражданина, весьма многогранны. Неизбежно субъект права сталкивается с рисками и фактами нарушения. Развиваются отношения взаимодействия партнеров и также модернизируются механизмы защиты их прав и законных интересов. Приходит на помощь самозащита, процедура медиации. Надлежащее исполнение обязанностей призвано обеспечить реализацию и соблюдение прав и законных интересов и могло бы минимизировать применение механизмов защиты.

Ключевые слова: механизм защиты, медиация, законные интересы, риски.

Annotation. Modern legal relations in the sphere of economic, entrepreneurial activity, as well as the life of a citizen, are very multifaceted. Inevitably, the subject of law faces risks and facts of violation. The relations of interaction between partners are developing and the mechanisms of protection are also being modernized. Self-

protection, mediation procedure comes to the rescue. Proper performance of duties is designed to ensure the realization and observance of rights and legitimate interests and could minimize the use of protection mechanisms.

Keywords: *protection mechanism, mediation, legitimate interests, risks.*

Хозяйственная деятельность, напрямую или косвенно связана с получением прибыли. Законодатель допускает отождествлением хозяйственной и предпринимательской деятельности, но не называет всех хозяйствующих субъектов субъектами предпринимательской деятельности. К последним, в частности, не относится физическое лицо, уплачивающее налог с профессионального дохода, получивший наименование самозанятой.

Гражданский законодатель, закрепив статус физических лиц, в том числе и индивидуального предпринимателя, юридических лиц, определил общие положения о наличии прав и законных интересов каждого субъекта. Реализация права связана с обязанностями партнера или третьих лиц, с которыми субъект права может быть связан договорными и (или) обязательственными отношениями, а равно и не находится в прямой правовой взаимосвязи.

В этой связи актуальным остается вопрос о защите своих прав и законных интересов, вне зависимости от территории деятельности субъекта – регионального или общефедерального масштаба.

Защита прав в различные периоды становления российского бизнеса отличается «популярными» и менее популярными механизмами.

Мы можем выделить несколько механизмов: административный ресурс, самозащита и судебная защита. Использование термина «механизм» мы подразумеваем определенные действия, направленные на защиту прав и законных интересов, которые субъект предпринимает в целях восстановления ранее существующего положения. Механизмы существуют в рамках традиционно-закрепленных форм защиты гражданских прав: юрисдикционной и неюрисдикционной. В статье 12 Гражданский кодекс Российской Федерации закрепляет способы защиты гражданских прав, которые непосредственно представлены механизмами. Ряд прав и законных интересов стороны могут решить, заключив соглашение о медиации.

Традиционным, детально-регламентированным способом защиты является судебная защита. Процедура обращения в судебные органы получила широкое распространение в различных областях хозяйственной деятельности. В первую очередь интерес представляет арбитражное судопроизводство.

Согласно статистике, за 2022 год всего арбитражными судами Российской Федерации было рассмотрено 1 702 816 споров. Доля удовлетворенных исковых исков составила 76 %, что равно 1 296 091 единицам. А доля удовлетворенных требований – 36%.

Показатели 2021 года подтверждают популярность обращения в арбитраж - 1 633 484 дел (споров). Удовлетворено исков 1 224 246 единицы, что составило

74%. А доля удовлетворенных требований была значительно ниже, по сравнению с 2022 годом и составила всего 4%.

За 2020 год исковых заявлений было 1 406 020, удовлетворено исков - 1 037 431, что равно 73%.

По видам споров, наиболее часто встречающимися выступают несколько групп:

- 1) «споры по договорам купли-продажи и поставки» - от 443 000 ежегодно;
- 2) «споры о неисполнении или ненадлежащем исполнении обязательств», которые в среднем по годам (2020-2022гг.) составляют 879 тысяч в год;
- 3) «споры по договорам возмездного оказания услуг» - от 150 000 ежегодно;
- 4) «споры по договорам подряда» - от 100 000 дел (споров) ежегодно.

Как мы можем констатировать, большое количество споров по названным категориям не означает высокий процент (долю) удовлетворения исковых требований. Даже с учетом высокой доли удовлетворенных исковых требований. Напрашивается вывод, поток судебного арбитражного разбирательства не удовлетворяет стороны в полном объеме. Нарушение прав и законных интересов, послужившие основанием для обращения в суд за защитой, только усиливается по итогу вынесения решения.

Содействовать более эффективному разрешению разногласий и споров между хозяйствующими субъектами, на наш взгляд, является использование альтернативных процедур. В частности, российский законодатель вводит процедуру медиации.

Институт медиации получил легальное закрепление в Федеральном законе от 27 июля 2010 г. № 193-ФЗ «Об альтернативной процедуре урегулирования споров с участием посредника (процедуре медиации)». Данная процедура рассматривается как альтернатива судебному разбирательству, в ходе которого допустимо заключение мирового соглашения между сторонами спора. Медиация способствует урегулированию интересов хозяйствующих субъектов по договорной деятельности. Не стоит рассчитывать, что данная процедура позволит урегулировать спор налогового характера, спор с участием работодателя и работников.

Процедура медиации имеет двойную природу:

Во-первых, соглашение, заключаемое между сторонами, разрешаемое разногласие сторон, рассматривается как сделка, при учете, что стороны не прибегнут к судебному разбирательству спора (разногласия), ни к государственному, ни к третейскому, ни к международному. Следует отметить что процедура медиации имеет широкий спектр действия – это вопросы внутригосударственного и международного сотрудничества частных субъектов.

Во-вторых, медиативное соглашение является неким мировым соглашением, которое достигли стороны при участии медиатора (посредника). И в данном случае имеется место участия суда, при рассмотрении спора. То есть стороны, находясь в судебном разбирательстве, принимают решение о

возбуждении процедуры медиации. В данном случае суд удостоверяет медиативное соглашение сторон спора и прекращает производство по делу.

Отметим, что процедура закреплена законодателем в 2010 году, и за последние тринадцать лет не стала популярной, хотя участники, прибегнувшие к данному посредничеству, в решении разногласий отмечают ее эффективность.

Судебное разрешение спора не исключается при использовании альтернативных процедур. Но которые позволяют более эффективно рассмотреть договорное сотрудничество. Стороны должны прийти к взаимовыгодному соглашению, которое позволит его исполнить. А факт исполнения - самое важное при решении разногласий и споров. Судебная защита позволяет при достаточности и объективности законных доказательств выиграть дело, получить удовлетворяющее истца (кредитора) решение и исполнительный лист. Исполнение решение бывает затруднительно, а также невозможно в силу отсутствия имущества у ответчика (должника). Также может иметь место факт ухода хозяйствующего субъекта с рынка товаров, работ и услуг, в связи банкротством, инициированным в силу предъявления исполнительных листов. И обанкротиться могут хозяйствующие субъекты, относящиеся к категории субъектов малого и среднего предпринимательства, посредством которых реализуется занятость неквалифицированного населения, с 16 лет.

При медиации, стороны выбирают способ возмещения и восстановления прав и законных интересов, который приведет к исполнению принятых на себя сторонами обязательств по итогам урегулирования разногласий. Стороны сами решают разногласия, а не передают спор на рассмотрение суда, который фактически принимает решение без учета интересов обеих сторон и изменить решение суда уже невозможно.

В данном аспекте реализуется нацеленность сторон на урегулирование разногласий. Стороны руководствуются взаимным волеизъявлением, основанном на таких принципах, как добровольности, конфиденциальности, сотрудничества и равноправия сторон. А также процедура медиации подразумевает беспристрастности и независимости медиатора.

Наличие медиатора – посредника при решении споров, порождает много нюансов, которые требуют законодательного закрепления. Первым аспектом, по нашему мнению, должно быть введение обязательного участия медиаторов в саморегулируемой организации. Обусловлено данное требование несколькими фактами:

Во-первых, закон предусматривает наличие профессиональных и непрофессиональных медиаторов;

Во-вторых, именно профессиональные медиаторы могут входить в саморегулируемые организации СРО – далее по тексту), которые могут (но не обязаны) создаваться;

В-третьих, деятельность медиатора не признана лицензированной.

Введение обязательного наличия СРО повысит ответственного как профессионального, так и непрофессионального медиатора, что в свою очередь положительно отразится на имущественном вреде сторон спора.

Без должного контроля за деятельностью медиаторов, сложно прогнозировать дальнейшее развитие и применение данного механизма защиты прав и законных интересов. А контроль, в виде разработок требований к самой процедуре медиации, к требованиям, предъявляемым к уровню образования медиаторов, в свою очередь минимизирует риск незаконного поведения в данной сфере.

Поскольку, медиация, предполагает возмещение имущественного ущерба, в денежном выражении, по общему положению действующего гражданского законодательства, то имеет место и корыстный противоправный интерес. При незначительных объемах применения процедуры медиации, рост подозрительных операций с получением денежных выплат, по данным Росфинмониторинга (Федеральная государственная служба по финансовому мониторингу) увеличивается ежегодно. Проблема кроется в фиктивных медиативных соглашениях, по которым компания-должник обязуется выплатить кредиторам определённую сумму в возмещение имущественного ущерба, по неисполнению или ненадлежащему исполнению договорных обязательств. Кредитор, обналичивает сумму имущественного ущерба, который оказывается порой фиктивным в силу фиктивности и договора.

Наличие недобросовестного поведения, критерия, которое выработано практикой предупреждения противоправного поведения, должен выявлять медиатор.

Несложно предположить, что «недобросовестное поведение» может быть распознано благодаря ряду фактов:

- срок деятельности компании (хозяйствующего субъекта), который выступает стороной медиативного соглашения;

- размер уставного капитала. Наиболее распространенная форма юридического лица - общество с ограниченной ответственностью, предполагает контроль за признаками фирмы-однодневки. Предположим, стороной медиативного соглашения выступает общество с ограниченной ответственностью «Х», с уставным капиталом 50 000 рублей, зарегистрированное несколько месяцев назад. При этом сумма медиативного соглашения (спора) равна миллиону и выше. Вероятность «недобросовестного поведения» может быть высока и требуется тщательный контроль и проверка участников соглашения.

Несомненно, следует информировать стороны договорных отношений и споров о возможностях медиации. Особое значение приобретает информирование регионального хозяйствующего субъекта. Например, по данным Союз медиаторов «Национальная палата медиаторов» - объединение субъектов профессиональной деятельности в сфере медиации (профессиональных медиаторов), по состоянию на 30.08.2022 года насчитывает четыре региона членов медиаторов: Республика Тыва, Московская область,

Челябинская область и город федерального значения Москва и включает 9 действующих членов палаты. Союз профессиональных медиаторов «М2В» (г. Самара) включает медиаторов из 17 регионов.

Информация о медиаторах может быть получена из информационного источника, принадлежащего Общероссийскому профсоюзу медиаторов. По данным указанного источника в городе Оренбурге медиаторы отсутствуют.

Мы считаем необходимо на уровне государственного реестра (учета) создать перечень саморегулируемых организаций, с указанием членом-медиаторов.

Рассматриваемые нами механизмы рассмотрения споров (разногласий) можно назвать смешанными, в силу возможного наличия судебного разбирательства, в силу признаков самозащиты (при отсутствии судебного разбирательства).

Медиация применима в различных сферах, не только в хозяйственной деятельности, но и по семейным отношениям имущественного характера. И по любым вопросам она рассматривается как более эффективный механизм защиты по имущественным затратам. Более квалифицированная помощь опытного, практикующего, а в большинстве случаев судейского состава в отставке.

Учитывая роль судебного прецедента, представленного постановлением высших судебных органов, считаем, необходимым введение процедуры медиации обязательным этапом перед арбитражным разбирательством. Это поможет сторонам предпринять «всё необходимое» для урегулирования спора, а также сэкономить на государственной пошлине. Положительный опыт по разрешению спора (разногласия), позволит сторонам в дальнейшем более детально составлять проекты договоров, в которых традиционно указывается претензионный порядок урегулирования конфликтов, но также традиционно без должной конкретизации и детализации процедуры. На практике встречаются договоры, указывающие в претензионном урегулировании «дружеские способы». Но это не имеет отношения к медиации.

Институт медиации требует популяризации, в силу преимуществ перед традиционной судебной защитой:

- доступность,
- оперативность,
- результативность;
- экономичность;
- управляемость;
- эффективность.

В итоге достигается цель - качественное правосудие и умение сторон защищать свои права и законные интересы, наличие опыта переговоров, что может положительно сказаться и на судебном разбирательстве.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. *Об альтернативной процедуре урегулирования споров с участием посредника (процедуре медиации). Федеральный закон от 27 июля 2010 г. № 193-ФЗ. С изм. и доп. от*

26.07.2019г.// *Российская газета*. 30 июля 2010 г. № 168; *Официальный интернет-портал правовой информации*" (www.pravo.gov.ru) 26 июля 2019 г.

2. Петьихина А.А., Пустотина Н.В. *Отдельные аспекты развития экономики в современных условиях*// *Актуальные проблемы и перспективы развития экономики в современных условиях. Сборник XIII Международной студенческой научно-практической конференции*. Волгоград, 2021. С. 175-181.

3. Генералова А.А., Кочергин Н.В., Пустотина Н.В. *Оценка управления рисками хозяйствующих субъектов* // *Актуальные проблемы и перспективы развития экономики в современных условиях. Электронный сборник XI Международной студенческой научно-практической конференции*. 2019. С. 359-364.

4. Колбинцев В.Ю., Рябов А.М., Пустотина Н.В. *Формирование системы обеспечения экономической безопасности предприятия* // *Актуальные проблемы и перспективы развития экономики в современных условиях. Электронный сборник XI Международной студенческой научно-практической конференции*. 2019. С. 395-401.

5. Пустотина Н.В. *Мошенничество при использовании средств платежа как угроза экономической безопасности* // *Социально-экономическое развитие регионов России: тенденции, проблемы, перспективы: электронный сборник I Всероссийской научно-практической конференции, проведенной 16 декабря 2020 года*. – Волгоград: Сфера, 2021. – 436 с. С.289-293.

УДК 378

Модерация как образовательная технология

В.Ф. Ремизова, к.п.н. доцент,

Т.Г. Нестерова, к.п.н. доцент,

Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия

Аннотация. На основе анализа понятия «образовательная технология» в статье сделан вывод, что модерация отвечает специфическим чертам образовательной технологии. Определены базовые характеристики модерации, описаны её основные этапы. Как образовательная технология модерация основывается на определённых методах и техниках. Особое внимание уделено обязанностям модератора.

Ключевые слова: образовательная технология, модерация, модератор, области применения модерации.

Abstract. The analysis of the concept of "educational technology" in the article drives to the conclusion that moderation meets the specific features of educational technology. The basic characteristics of moderation are defined, its main stages are described. As an educational technology, moderation is based on certain methods and techniques. Special attention is paid to the responsibilities and obligations of the moderator.

Keywords: educational technology, moderation, moderator, areas of moderation application.

Понятие «технология» было заимствовано педагогикой из производства, в котором технология представляет собой воспроизводимую поэтапную последовательность действий, необходимых для превращения исходных материалов в готовый продукт. Отсюда вытекают основные характерные признаки технологии: воспроизводимость, направленность на изменение состояния объекта, целесообразность, последовательность применяемых методов и этапность.

Следует отметить, что идеи о «педагогическом производстве» и «педагогической технике» высказывались в первой половине XX века выдающимся советским педагогом А.С. Макаренко.

Анализ известных на сегодняшний день определений технологии, включённых в арсенал педагогики, позволяет добавить к её основным признакам следующие: комплексность, системность, процессуальность, взаимодействие обучаемого и обучающегося субъектов, интеграция средств, способов организации образовательной деятельности.

Данная интерпретация образовательных технологий позволяет отнести к ним модерацию. Термином «модерация» оперируют такие отрасли знания, как менеджмент, деловое общение, финансовые отношения, хотя унифицированного определения не существует. Так, под модерацией понимают проведение совещаний, собраний, встреч, переговоров, организуемых и проводимых опытным руководителем подобных мероприятий. В то же время модерация охватывает комплекс методов для решения задач в ходе работы над проектами, выполнения нестандартных задач, разрешения проблем. Для постижения смысла термина «модерация» необходимо прибегнуть к его переводу с латинского языка: *moderacia* – соразмерность. Отсюда следует, что модерация направлена на достижение согласованности при равноценном рассмотрении противоречивых проблем, неконгруэнтных позиций, многочисленных мнений при помощи координационной работы посредника – модератора.

Модерация отвечает специфическим чертам образовательной технологии: она опирается на постоянно используемые выработанные приёмы, способствует структурированию взаимоотношений участников образовательного процесса, и построенный на основе модерации педагогический процесс сфокусирован на эффективном достижении поставленных целей. Более того, модерация может быть названа профессионально ориентированной технологией, т.к. направлена на формирование и использование профессионально значимых умений.

В настоящее время модерация широко используется на занятиях по иностранному языку, т. к. позволяет проявить речевые умения обучающихся, активизировать их коммуникативный потенциал. Данная технология хорошо зарекомендовала себя при проведении групповых дискуссий [1], в смешанном обучении [4], в системах среднего и высшего образования [2].

В образовательном процессе вуза в роли модератора могут выступать: преподаватели, заведующие кафедрами, администрация, студенты старших курсов, студенты из одной группы, студенты разных направлений и

специальностей. Применение технологии модерации в образовательном процессе имеет и воспитательную цель: назначение или избрание модератором студента, не проявляющего явные лидерские способности, способствует его личностному росту, высвобождению скрытых личностных потенциалов, повышению ответственности, осознанию свободы выбора [3; 5].

Формирование и развитие данных качеств базируется на требованиях, выдвигаемых к модератору: он должен обладать личным авторитетом, т. к. уверенное поведение модератора придаёт уверенность членам группы, и он должен соблюдать личный нейтралитет (необходимо избегать большой близости к определённым подгруппам, все члены группы должны быть интегрированы в процесс принятия решений). Наряду с поведенческими требованиями результат работы модератора зависит от уровня его подготовки. Помимо содержательной, физической и сознательной подготовки модератор должен установить общие тему и цель работы. В начале работы он должен выяснить, согласны ли участники с постановкой вопроса, и совместно с ними уточнить детали темы и конкретные цели. Кроме того, он должен настроиться на интересы и проблемы участников, провести организационные мероприятия, например, определить время, место, расположение участников и применяемые технические средства.

К обязанностям модератора относятся следующие действия. Модератор:

- следит за тем, чтобы все основные участники были вовремя приглашены на рабочее заседание и проинформированы о его значении, темах и целях;
- разработает стратегию и методы действия на рабочем заседании;
- планирует время, необходимое для проведения всей работы и каждого из его этапов;
- отбирает методы, которые помогут команде на рабочем заседании сформулировать соответствующие целевые установки;
- следит, чтобы в совместную работу были вовлечены все участники, и мнения всех были приняты во внимание, чтобы не допустить необоснованного доминирования одного человека;
- постоянно проверяет, что точно и правильно были определена стратегия и отобраны методики, чтобы все участники могли работать сообща;
- защищает каждого участника от некорректных нападок, следит за дисциплиной;
- объясняет перед каждым новым шагом цель данного этапа работы;
- структурирует и направляет дискуссию;
- содействует команде в ликвидации конфликтов и трудностей;
- соблюдает нейтралитет, не подсчитывает и не комментирует вклад каждого из участников;
- следит, что выводы и достижения протоколируются должным образом и сообщаются всем заинтересованным лицам.

Основные характеристики модерации заключаются в следующем:

1. Модератор осуществляет управление процессом решения проблемы, в решении сложных проблем может быть задействовано несколько модераторов;

для них характерны определённые базовые принципы поведения и специфические задачи.

2. Модерация проходит ряд стадий, изначально сформулированных в общих чертах.

3. Модерация опирается на определённые техники (приёмы, методы, способы). Успешное проведение модерации обеспечивается владением техникой модерации и техникой вопросов. Техники модерации условно подразделяются на техники сбора идей, техники систематизации и оценки данных, техники поиска способов решения проблемы. Что касается техники вопросов, то умение задавать нужные вопросы в нужное время и в нужном месте, является важнейшей характеристикой модератора. Владение техникой вопросов является необходимым как для решения организационных вопросов, преодоления сложных ситуаций, так и непосредственно в техниках модерации.

Модерация – руководимый модератором процесс принятия решений – проходит ряд этапов: введение, рабочий этап, окончание, причём содержание этапов конкретизируется в зависимости от ситуации.

I. Введение: модератор открывает заседание, сообщает порядок проведения, при необходимости знакомит участников и выясняет их ожидания.

II. Рабочий этап состоит из нескольких стадий:

1. Конкретизация темы: участники под методическим руководством модератора конкретизируют вопросы обсуждения, которые необходимо проработать на заседании, или определяют приоритеты в разработке отдельных тем.

2. Отработка темы: под методическим руководством модератора участники анализируют задачу и возможные пути её решения.

3. Планирование мероприятий: участники под руководством модератора разрабатывают мероприятия для решения проблемы. При этом все темы должны быть проработаны.

III. Окончание (подведение итогов): участники обсуждают прошедшее заседание с точки зрения содержания и взаимоотношений при методической поддержке модератора.

С точки зрения участников процесс модерации выглядит следующим образом:

I. Осознание проблемы: значение темы, формулирование целей.

II. Раскрытие проблемы: выявление взаимосвязей; анализ; поиск путей решения.

III. Обеспечение результатов: ориентация действий; план действий.

Относительно сложности проблемы процесс развивается следующим образом: в то время как при поиске решений рост сложности неизбежен (только так можно учесть все необходимые содержательные аспекты), в конце заседания происходит снижение сложности через выработку немногих конкретных мероприятий для решения проблемы. Модератор должен управлять процессом

на обоих уровнях – как на уровне отношения участников, так и на содержательном уровне.

После заседания модератор должен составить документацию по результатам, а также провести проработку результатов с точки зрения содержательных выводов, групповых процессов и собственного поведения. Если модератор приглашён со стороны, ему следует провести обсуждение как с заказчиком, так и с членами группы.

В заключение дадим общую оценку модерации. Модерация получила широкое распространение в управленческой практике, и используемые в ней методы, формы и техники с успехом переносятся в образовательный процесс вуза, модифицируясь в систему процедур взаимодействия преподавателей и студентов. Используемая как профессионально ориентированная педагогическая технология, модерация способствует повышению эффективности профессиональной подготовки студентов, моделирует контекст будущей профессиональной деятельности, формирует и развивает профессионально важные качества будущих специалистов.

Область применения модерации:

- подготовка и проведение конференций, семинаров, круглых столов, групповых проектов, деловых игр, защиты курсовых, выпускных квалификационных работ.
- выполнение групповой самостоятельной работы (например, подготовка презентаций).
- осуществление внеурочной культурно-массовой, социальной, просветительской и т.п. деятельности.

Перспективы использования модерации:

- личностный рост студентов (воспитание толерантности, вежливости, формирование навыков принятия решений, становление культуры управления, развитие коммуникативных и проективных умений);
- упрочение междисциплинарных связей;
- усиление взаимосвязи теории и практики;
- организация тренингов модерационных техник (в качестве факультативного курса);
- оказание услуг модераторов;
- ассистирование модератору;
- включение проведения модераций в задания на практику.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Заруцкая Е.В. Дидактический потенциал использования самостоятельной модерации студентами групповых дискуссий в обучении иностранному языку // Педагогика. Вопросы теории и практики. 2020. Т. 5. № 6. С. 772-777.

2. Ремизова В.Ф., Нестерова Т.Г. Преимущество иноязычного образования в системе «школа – вуз» // Россия и Монголия: опыт и перспективы международной интеграции в образовании и науке. Сборник материалов международной научно-практической конференции, посвященной 20-летию Улан-Баторского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова и 80-летию победы битвы на Халхин-Голе. Под редакцией Н.В. Антиповой. 2019. С. 46-50.

3. Ремизова В.Ф., Нестерова Т.Г. Свобода и ответственность личности в практике образования // Актуальные проблемы экономической деятельности и образования в современных условиях. Сборник XVII Международной научно-практической конференции. Волгоград, 2022. С. 210-217.

4. Kravchenko I.P., Mazanova S.Ye. Application of moderation technology and blended learning in teaching a foreign language // Pedagogy & Psychology. Theory and Practice. 2017. № 4 (12). С. 13-15.

5. Remizova V., Nesterova T., Moiseeva I.Yu. Freedom and responsibility as key elements of sustainable development of education // E3S WEB OF CONFERENCES. International Scientific Forum on Sustainable Development and Innovation (WFSDI 2021). 2021. С. 05015.

УДК: 364.07

Изменение принципов социальной парадигмы в экономике Оренбургской области в 1990-х гг.

Салихова О.В., к.и.н., доцент,
Филиал ФГАОУ ВО РГУ нефти и газа (НИУ) имени И.М. Губкина в г.
Оренбург, Россия

Барышникова Н.В., к.и.н., доцент
Российская академия народного хозяйства и государственной службы
при Президенте РФ, Оренбургский филиал, Россия

Аннотация: В представленной статье проведен анализ изменений в социальной политике, связанных с переходом к рыночной экономике, на примере Оренбургской области. Рассмотрены динамика и причины перехода от всеобщей социальной помощи к адресной, описаны меры, принятые на региональном и федеральном уровне для снятия социальной напряженности, включая открытие фондов и создание службы социальной помощи. Выводы статьи указывают на основную причину неудач многих социальных преобразований – нехватку финансов для новой социальной политики. В условиях экономического кризиса и увеличения числа людей, находящихся за чертой бедности, переориентация государства на региональное финансирование и адресную помощь не привела к эффективным результатам.

Ключевые слова: социальная политика, адресный подход, уровень жизни, бедность, региональное финансирование, социальные преобразования.

Abstract: The presented article analyzes changes in social policy associated with the transition to a market economy, using the example of the Orenburg region. The dynamics and reasons for the transition from universal social assistance to targeted ones are examined, measures taken at the regional and federal levels to relieve social tension are described, including the opening of funds and the creation of a social assistance service. The conclusions of the article point to the main reason for the failure of many social transformations - the lack of finance for a new social policy.

In conditions of the economic crisis and an increase in the number of people below the poverty line, the reorientation of the state towards regional funding and targeted assistance has not led to effective results.

Key words: social policy, targeted approach, standard of living, poverty, regional financing, social transform

В 1990-е годы в Оренбургской области произошли значительные изменения в экономической системе, которые существенно повлияли на социальную сферу. Эти изменения затронули принципы организации производства, распределения и потребления товаров и услуг, а также социальное обеспечение граждан.

Актуальность и проблема исследования определены необходимостью изучения механизмов взаимовлияния экономических преобразований и их социальных последствий для выработки эффективных методов реализации социальной защиты населения в условиях кризиса.

Объект исследования: государственная социальная политика в отношении отдельных категорий граждан в новых исторических условиях.

В последующие годы, научное сообщество продолжило активное изучение социальной политики в России в рамках изменения экономической парадигмы российского общества в период реформ конца 20-го века. Новые публикации внесли вклад в различные аспекты проблемы. Продолжился анализ динамики социальных изменений, а также была углублена теоретическая осмысленность социальной политики, особенно в контексте изменяющейся экономической ситуации [9].

В конце 2000-х годов внимание ученых снова сосредоточилось на дальнейшем развитии понятия "социальная политика". Определения отражали ее роль как важной сферы государственной деятельности, направленной на устранение социальных неравенств и обеспечение устойчивости общества. В этот период также акцентировалось внимание на различных группах населения, таких как безработные, пенсионеры, инвалиды и дети-сироты. [1; 7; 8]

Кроме того, научные труды вновь касались региональных аспектов социальной политики. Исследователи фокусировались на анализе особенностей функционирования региональных систем социальной защиты, предлагая практические решения для улучшения ситуации на уровне регионов.

Таким образом, научный интерес к социальной политике в России продолжает эволюционировать, стремясь к всестороннему пониманию и эффективным решениям социальных проблем на различных уровнях общества. С течением времени открываются новые источники и данные в том числе на региональном уровне, которые позволяют более полно и комплексно отразить причины и основное содержание последствий экономических преобразований и социальных реформ.

Одним из основных критериев изменений в социальной парадигме экономической деятельности в Оренбургской области в 1990-х годах было

переход от централизованного управления к рыночной экономике. В результате реформ была ликвидирована система государственной собственности на предприятия, что привело к приватизации многих предприятий и формированию частного сектора. Это привело к изменению принципов организации производства и распределения товаров и услуг.

Другим критерием изменений было усиление конкуренции на рынке, что привело к изменению принципов ведения бизнеса. Предприятия стали более ориентироваться на эффективность и прибыль, что повлияло на занятость и заработную плату работников.

Также важным критерием изменений было сокращение государственных расходов на социальное обеспечение. В условиях рыночной экономики государство перестало выполнять функцию гаранта социальной защиты граждан, что привело к ухудшению условий жизни многих людей.

Оценка изменений в экономике Оренбургской области в 1990-х годах показывает, что рыночные реформы привели к увеличению производительности труда и росту ВВП. Однако эти изменения также привели к увеличению различий в доходах населения, увеличению безработицы и сокращению социальных гарантий.

Связь экономических изменений с социальными преобразованиями в сфере социального обеспечения граждан состоит в том, что ухудшение условий жизни многих людей вызвало социальное напряжение и увеличение числа бедных слоев населения. Это привело к необходимости реформирования системы социальной защиты, чтобы уменьшить социальные неравенства и обеспечить минимальный уровень жизни для всех граждан.

В начале 1990-х годов планово-распределительная система в СССР исчерпала свои возможности из-за низкой эффективности, отсутствия стимулов для хозяйственной активности и экстенсивного способа развития. Дефицит бюджета составил 20-30% ВВП, а внешний долг превысил 103,9 млрд. долларов. Производство сократилось, что привело к острой нехватке продукции.

В результате экономического спада, объем производства в Оренбургской области сократился более чем в 4 раза, и дефицит бюджета составил 33 млн. рублей. Продажи товаров упали, что привело к введению талонов на товары первой необходимости. Производство холодильников снизилось на 15,1%, а стиральных машин - на 48,7%.

Экономическая реформа началась в январе 1992 года с либерализации цен. Это привело к неконтролируемому росту цен на товары и услуги, обесценив сбережения населения в 2,5 раза к концу 1992 года.

Реформа предполагала разгосударствление собственности, в том числе - передачу в частные руки. Основные задачи и направления предстоящей в стране приватизации определял Закон РСФСР «О приватизации государственных и муниципальных предприятий в РСФСР» и постановление Верховного Совета Российской Федерации «О введении в действие Государственной программы приватизации государственных и муниципальных предприятий в Российской

Федерации на 1992 год». В соответствии с указанными нормативно-правовыми актами на территории Южного Урала начинают разрабатываться программы приватизации. Начавшаяся с 1 октября 1992 года приватизация государственных и муниципальных предприятий проходила без должного правового обеспечения и финансово-экономического анализа, что повлекло за собой неизбежные сокращения объемов производства по отдельным отраслям хозяйственной деятельности на 30–40%.

Стремительное развитие рыночных отношений в РФ проходило в условиях глубокого экономического кризиса. За 9 месяцев 1993 года спад объемов производства составлял 9,9%. Задолженность федерального бюджета в 1993 году только оборонному комплексу превысила 2 триллиона рублей. Из них 700 млрд. рублей составлял долг за изготовленную и закупленную продукцию, 300 млрд. рублей на осуществление программы по конверсии, 600 млрд. рублей не выплачено за зерно, поставленное сельскими тружениками в счет государственных поставок.

В рамках тех же тенденций развивались рыночные отношения на территории Южного Урала. В 1993 году почти на 20% сократились объемы производственной деятельности в Оренбургской области, причем больше всего производство снизилось в топливно-энергетическом комплексе, цветной металлургии, химической и нефтехимической промышленности, машиностроении, промышленном производстве стройматериалов. Почти 20% промышленных предприятий области оказалось убыточными. А задолженность предприятий промышленности, транспорта, строительства и сельского хозяйства составляла более 4,6 млрд. рублей. К серьезному спаду ситуация привела и в агропромышленном комплексе Оренбуржья. Почти на 1/3 сократилось производство скота и птицы, на 19% – молока.

Почти 30 крупнейших предприятий, составлявших основу экономики региона, приостановили производственную деятельность. В Башкортостане каждое четвертое предприятие являлось убыточным. Больше всего убытки терпели предприятия угольной и легкой промышленности, что составило соответственно 51% и 74%.

Падение темпов промышленного производства стало причиной массового высвобождения рабочих с предприятий и систематических задержек выплаты заработной платы. Задолженность по заработной плате на ряде предприятий Оренбурга (Оренбургский станкостроительный завод «Коммунар», завод «Сверл», ПО «Долина») составляла 4–5 месяцев. Общая задолженность в Оренбургской области по заработной плате составляла около 11 млрд. рублей. Подобная ситуация сложилась в Челябинской области и в Башкортостане. Хронические задержки заработной платы стали причиной снижения уровня жизни значительной части населения Оренбургской области.

Рост цен на продукты питания и товары повседневного спроса в 1992 году (в сравнении с ценами 1991 года) в г. Оренбурге составил: говядина, картофель подорожали в 17 раз, хлеб, масло сливочное – в 15 раз. Все это заставляло

правительство индексировать заработные платы, пенсии и стипендии. Так 1992–1993 годы три раза повышался минимальный размер оплаты труда, четыре раза – пенсии, пособия, стипендии, но эти меры так и не привели к повышению уровня жизни населения.

В 1992 году за чертой бедности (доходы ниже прожиточного минимума) находились 33,5% россиян, что составляло 49,7 млн. человек. К концу 1993 года прожиточный минимум был установлен в 54 тысячи рублей в месяц, и 30% населения оказались ниже этой границы. Физиологический минимум составлял 28 тысяч рублей на человека, за этим порогом бедности находились 5% населения. За период 1991-1994 годы реальные доходы снизились на 40-50%.

Таким образом, в начале 1990-х годов развитие экономики Оренбургской области характеризовалось резким спадом производственной деятельности и негативными социальными последствиями, включая рост бедности и снижение уровня жизни населения.

Противоречие ситуации проявилось в кризисе, когда финансовые ресурсы государства уменьшились, а потребность в социальной поддержке выросла. Это стало толчком к формированию новой системы социальной защиты. Развитие рыночных отношений потребовало перехода от политики патернализма к созданию условий для самореализации граждан.

Дефицит средств и экономические трудности вызвали необходимость дифференцированного подхода в социальной политике. Региональные власти столкнулись с задачей создания структуры местных органов социальной защиты и определения порядка индексации доходов [3, л.15]. Региональная социальная политика акцентировала внимание на социальной защите нуждающихся [4, л.25].

Создание Фондов социальной поддержки на разных уровнях (федеральном, территориальном, муниципальном) предусматривало оказание помощи малоимущим [6 л.20]. Финансирование Фондов происходило за счет бюджетных средств, доходов от приватизации, отчислений предприятий и гуманитарной помощи.

В условиях кризиса в Оренбургской области более 800 тысяч человек (36,5%) имели доходы ниже прожиточного минимума в 1992 году [5, л.106]. Ограниченные финансовые ресурсы привели к ограничению социальной поддержки, оказываемой лишь определенным категориям граждан [2, л.69].

Снижение уровня жизни значительной части населения послужило основой для развития системы социальной защиты. Создание многопрофильных центров социального обслуживания стало ответом на увеличившуюся потребность в социальной поддержке, основываясь на дифференцированном подходе [10, С.32].

Переход к рыночным отношениям привел к снижению уровня жизни среди значительной части населения. Ограниченные финансовые ресурсы государства были направлены в основном на наиболее нуждающихся, борьбу с нищетой и предотвращение социальных потрясений. Вместе с тем, проводимые

мероприятия заложили основы для будущего развития системы социальной защиты, с акцентом на адресный подход в предоставлении помощи.

Создание многопрофильных центров социального обслуживания на Южном Урале было вызвано сокращением финансовых возможностей и увеличением числа малообеспеченных граждан, нуждающихся в социальной поддержке. Эти центры оперировали с дифференцированным подходом, определяя степень нуждаемости и предоставляя помощь соответствующим образом.

Экономические реформы в России привели к трансформации не только экономической и политической систем, но и самого общества. Социальная и культурная поляризация населения значительно возросла, а бедность осталась одной из серьезных социальных проблем. В 1996 году 46% семей в России и 25,9% населения Оренбургской области находились за чертой прожиточного минимума.

Таким образом, следует сделать вывод, что новые социально-экономические условия подтолкнули к изменению концепции государственной социальной политики. Государство сузило функции социальной политики, фокусируясь на социальной защите нетрудоспособных граждан. В результате формировались механизмы социальной защиты населения, призванные смягчать социальные неравенства. Главной задачей стала социальная защита уязвимых слоев населения, с параллельным уменьшением субсидий для семей с доходами выше прожиточного минимума.

Создание территориальных фондов социальной поддержки стало неотъемлемой частью стратегии региона Оренбургской области, где средства из этих фондов способствовали снижению социальной напряженности и служили важным инструментом поддержки граждан в трудной жизненной ситуации. Многопрофильные центры социального обслуживания стали дополнительным шагом в этом направлении, обеспечивая дифференцированный подход к оказанию помощи нуждающимся гражданам.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Виноградова Е.В. *Социальная политика: исторический, теоретический, практический аспекты / Экономические и социальные проблемы России: Социальная политика и социальные реформы в России 2000–2003 гг.*. М.: Наука. 2004. С.6-52
2. Государственный архив Оренбургской области (ГАОО). Ф. Р-1014. Оп. 4. Д. 2523.
3. ГАОО. Ф. 1014. Оп. 8. Д. 620.
4. ГАОО. Ф. 1014. Оп. 8. Д. 628.
5. ГАОО. Ф. Р-1014. Оп. 8. Д. 626.
6. Государственный архив Российской Федерации (ГАРФ). Ф. 10026. Оп. 1. Д. 1724.
7. Константинова Л. В. *Социальная политика: штрихи к социологической концепции // Общественные науки и современность. 2005. № 2. 2005. С. 36-43.*
8. Руженцев С. Е. *Развитие социально-политических отношений в Российской Федерации в 90-е гг. XX века: автореф. дис... канд. ист. наук. Курск, 2003. – 28 с.*

9.Торлопов В. А. Социальное государство в России: идеалы, реалии, перспективы. - СПб.: Изд-во РПТУ им. А.И. Герцена. 1999. 362 с.

10. Четвертина Т. Я. Становление системы защиты от безработицы в современной России. М.: Наука, 2004. 274 с.

УДК 339.37

Отраслевой анализ розничной торговли

К.А. Черноусова, студент

Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия

Аннотация. В данной статье представлен анализ статистических показателей, характеризующих состояние розничной торговли в России, а также сравнение показателей данного вида деятельности с показателями в целом по коммерческим организациям страны. В качестве информационной базы использованы официальные статистические источники за 2018-2022 годы. Сделаны выводы о состоянии организаций розничной торговли.

Ключевые слова: *розничная торговля, коэффициент автономности, коэффициент текущей ликвидности*

Annotation. This article presents an assessment of the current assets of retail trade in Russia, as well as a comparison of the indicators of this branch of the economy with the indicators of the country's enterprises as a whole. Official statistical sources for 2018-2022 were used as an information base. Conclusions are drawn about the state of the retail industry enterprises.

Keywords: *retail trade, current assets, autonomy coefficient, current liquidity ratio*

Для любой организации, независимо от вида ее экономической деятельности, стремящейся к получению прибыли, а также к росту и развитию, важен анализ конкурентной среды (представляют собой денежные средства, сырье, материалы и прочее) [1, с.214]. Рассмотрим более подробно современное состояние розничной торговли.

Розничная торговля является главной частью потребительского рынка в России, ведь именно благодаря ей потребители товаров и услуг, представленные населением, удовлетворяют свои потребности в виде товаров в розничных магазинах [2, с.42]. В целом, суть розничной торговли заключается в том, что блага, приобретенные в розничной торговой организации, покидают рынок безвозвратно, прекращая свой жизненный цикл на рынке.

Динамика количества розничных торговых организаций в России представлена на рисунке 1.

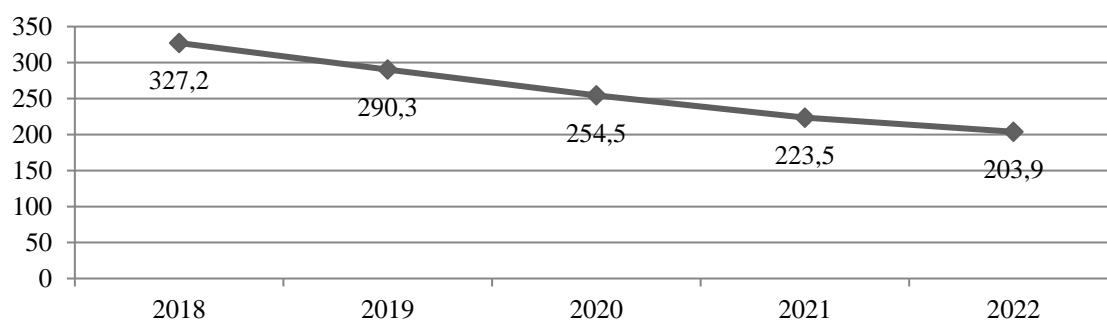


Рисунок 1. Количество хозяйствующих субъектов в сфере розничной торговли в России, тыс. шт. [7]

За исследуемый период количество организаций розничной торговли сократилось практически в 1,5 раза, что обусловлено укрупнением розничных продавцов на российском рынке в связи с кризисными явлениями в экономике и расширением крупных розничных торговых сетей.

Организации розничной торговли в целом в торговой отрасли составляют около 90%. Их товароборот позволяет оценить уровень жизни в стране, так как именно личные потребности в большей степени удовлетворяются путем товарно-денежного обмена на рынке [5, с.26]. На долю данного товароборота в общем объеме проданных товаров в России приходилось от 28,64% до 31,39% (рисунок 2).

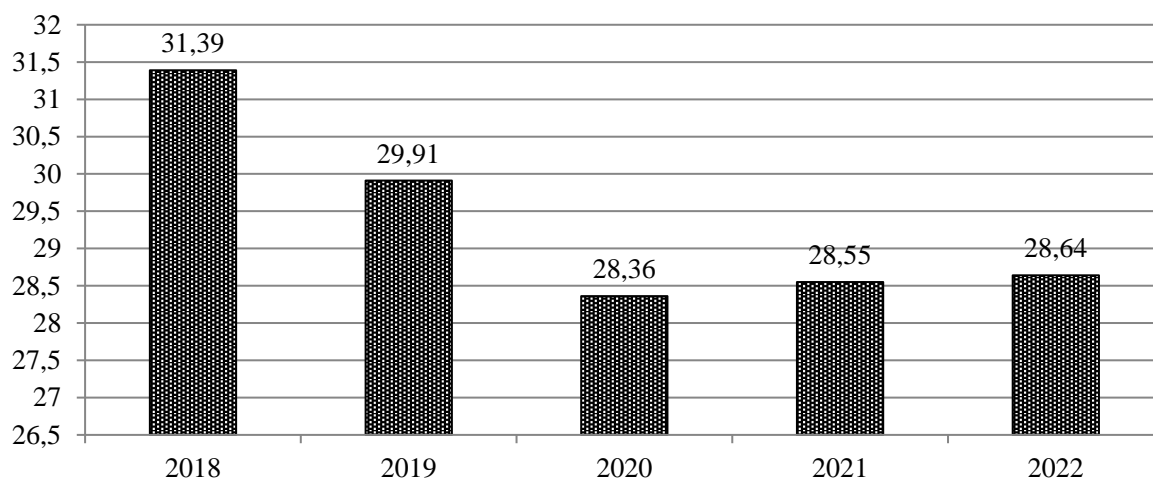


Рисунок 2. Доля розничной торговли в общем товарообороте торговых организаций в России, % [7]

Для получения более подробного представления о предприятиях розничной торговли в России следует рассмотреть в таблице 1 основные показатели розничных торговых организаций в динамике с 2018 по 2022 годы.

Среднегодовая численность сотрудников организаций розничной торговли существенно возросла, что связано в первую очередь со спецификой деятельности субъектов розничной торговли, развитием сетевых магазинов, открытия новых путей продажи товаров.

За исследуемый период среднегодовая численность работников розничной торговли выросла на 6,27%, что также связано и с увеличением количества розничных торговых организаций и расширением потребительского рынка. В среднем за год данный показатель рос на 1,53%.

Таблица 1. Показатели деятельности розничных торговых организаций в России [7]

Показатель	Годы					Абсолютное отклонение, +/-
	2018	2019	2020	2021	2022	
Среднегодовая численность работников, тыс. чел.	8425	8596	8989	8874	8953	+528
Среднемесячная номинальная заработная плата работников, руб.	28481	31040	33458	38541	39219	+10738
Оборот, млрд. руб.	28241	29745	31579	33624	33874	+5633
Инвестиции в основной капитал, млрд. руб.	209	215	236	241	286	+77
Валовая прибыль, млрд. руб.	3374	3406	3658	3721	3839	+465
Издержки обращения, млрд. руб.	3736	3810	3942	4105	4287	+551

Среднемесячная номинальная заработная плата работников розницы по итогам 2022 года составила 39219 руб. в месяц по сравнению с 28481 руб. в 2018 году.

Стоит отметить, что в сфере розничной торговли заработная плата зависит преимущественно от объемов продаж, приходящихся на каждого сотрудника, поэтому работники имеют достаточно высокую мотивацию в повышении объемов продаж. В среднем заработная плата сотрудников розничных торговых организаций увеличивалась на 8,33% в год.

Оборот розничной торговли увеличился на 19,95% за исследуемый период. В среднем в год данный показатель рос на 4,65%. Рост оборота розничной торговли обусловлен не только увеличением потребления товаров конечными потребителями, но также и ежегодной инфляцией на рынке товаров и услуг.

Основной капитал розничных торговых организаций необходим для успешного осуществления деятельности данными организациями преимущественно в форме магазинов.

Данный показатель вырос за исследуемый период в 1,37 раза, что свидетельствует о расширении торговых сетей, приобретении новейшего оборудования для осуществления торговой деятельности в связи с моральным и физическим износом имеющегося капитала и т.д. В среднем за год инвестиции в основной капитал росли на 8,16%.

Валовая прибыль росла быстрыми темпами, что связано в первую очередь с ростом цен для конечных потребителей.

Данный показатель вырос за исследуемый период на 13,78%, а в среднем за год был зафиксирован прирост в размере 3,28%. При этом издержки обращения для организаций розничной торговли росли несколько быстрее (в среднем на 3,49% в год).

Одним из важнейших показателей деятельности торговых организаций является рентабельность продаж, которая отражает, сколько копеек прибыли от продажи содержится в каждом рубле полученной предприятием выручки [4, с.32]. Значения данного показателя представлены в таблице 2.

Заметим, что рентабельность продаж по предприятиям розничной торговли в России выше, чем в целом по всем видам экономической деятельности, а также увеличивается более быстрыми темпами.

Таблица 2. Динамика рентабельности продаж по российским предприятиям, % [7]

Годы	По всем видам экономической деятельности	По предприятиям розничной торговли
2018	4,6	4,6
2019	4,7	4,8
2020	4,6	5,0
2021	5,1	5,4
2022	5,5	6,2
Изменение 2022г. от 2018г., +/-	+0,9	+1,6

Коэффициент текущей ликвидности рассчитывается как отношение оборотных активов к краткосрочным обязательствам [4, с.52] (таблица 3).

Таблица 3. Динамика коэффициента текущей ликвидности по российским предприятиям, % [7]

Год	По всем видам экономической деятельности	По предприятиям розничной торговли
2018	124,4	111,7
2019	126,1	104,7
2020	124,0	106,4
2021	129,4	111,8
2022	133,4	111,4
Изменение 2022г. от 2018г., +/-	+9,0	-0,3

Ликвидность активов предприятий розничной торговли тем лучше, чем выше значения данного коэффициента, которое должно быть 2 и более единицы [4, с.56]. Можно сказать, что данный коэффициент для предприятий розничной торговли не достиг нормативных значений на протяжении всего периода исследования, что также отмечается в целом по предприятиям в России.

Коэффициент автономии — финансовый коэффициент, равный отношению собственного капитала и резервов к сумме активов предприятия. Его значения по российским предприятиям представлены в таблице 4.

Таблица 4. Динамика коэффициента автономии по российским предприятиям, %

Годы	По всем видам экономической деятельности	По предприятиям розничной торговли
2018	43,2	27,7
2019	44,6	28,4
2020	41,4	28,2
2021	40,7	29,7
2022	42,7	27,9
Изменение 2022г. от 2018г., +/-	-0,5	+0,2

Нормативное значение данного коэффициента - свыше 50%.

Автономность предприятий в целом по России снижается, что непременно ведет к росту вероятности возникновения риска финансовой несостоятельности при нынешней экономической обстановке.

При этом по предприятиям розничной торговли значения данного показателя, напротив, незначительно выросли, но его максимальное значение было отмечено в 2021 году.

Существенной характеристикой вида деятельности является структура активов. Так, у предприятий розничной торговли свойственно преобладание оборотных активов для осуществления эффективной деятельности.

На рисунке 3 представлена структура активов предприятий розничной торговли и в целом российских предприятий, кроме банков и страховых компаний по итогам 2022 года.

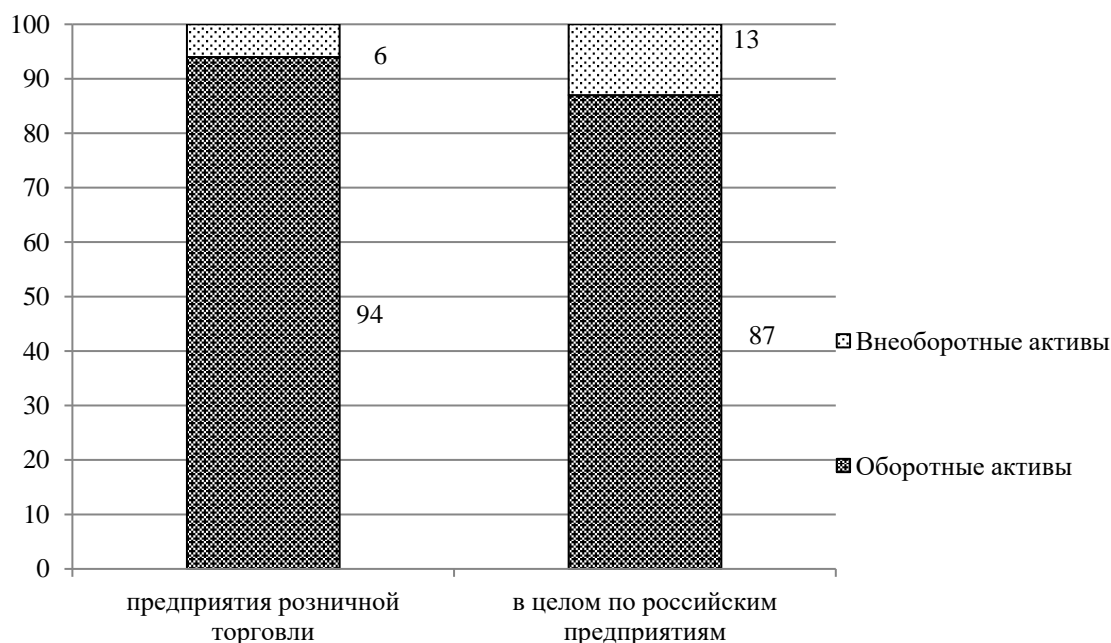


Рисунок 3. Структура активов предприятий розничной торговли и в целом российских предприятий, среднее арифметическое, % [7]

Таким образом, сфера розничной торговли благоприятно существует на территории Российской Федерации, ежегодно наращивая объемы товарооборота,

расширяя товарный ассортимент, а также увеличивая торговые площади и развивая внутреннюю инфраструктуру.

В целом об их деловой активности и финансовой устойчивости можно судить по значениям соответствующих коэффициентов, которые свидетельствуют о недостаточной развитости сферы, но наличии у нее большого потенциала для дальнейшего совершенствования и развития, что вполне возможно при эффективном использовании оборотных активов предприятий розничной торговли.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Баканов, М. И. *Анализ хозяйственной деятельности в торговле. Учебник / М.И. Баканов.* - М.: Экономика, 2021. - 352 с.
2. Белова Л.А., Верона Л.И. *Современные тренды Российской розничной торговли // Естественно-гуманитарные исследования.* - 2021. - № 1 (33). - С. 42-46.
3. Локтев Н.Е. *Современные особенности функционирования отрасли розничной торговли // Международный журнал гуманитарных и естественных наук.* – 2022. - № 11-3. - с. 166-169.
4. Григорьева Е.А. *Финансовое управление реструктуризацией компаний. Учебное пособие / Е.А. Григорьева.* – Оренбург: ОГУ, 2021 - 165 с.
5. Торкунов С. А. *Статистическое исследование сферы торговли в Российской Федерации // Журнал «У»; Экономика. Управление. Финансы.* – 2021. -№ 4. – с.25-29.
6. Шакланова, Р. И. *Экономика торговой отрасли / Р. И. Шакланова, В. В. Юсова.* — М.: Издательство Юрайт, 2019. — 468 с.
7. *Федеральная служба государственной статистики: Официальный сайт [Электронный ресурс] / Федеральная служба государственной статистики.* – 1995-2023. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 16.10.2023)

УДК 796

Современные взгляды на программу ГТО для здорового образа жизни

Шумилина Н.С., к.п.н., доцент

Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия

Гилазиева С.Р., к.п.н., доцент

Оренбургский государственный университет, Россия

Аннотация. В данной статье раскрываются важнейшие аспекты комплекса ГТО, рассматриваются взаимодействия и влияния физической культуры и спорта на жизнь общества, повышения мотивации к регулярным занятиям физической культурой, спортом и их синергии с высокотехнологичными и цифровыми видами спорта.

Ключевые слова: комплекс ГТО, физическая культура, спорт, здоровье, Фиджитал.

Abstrakt. This article reveals the most important aspects of the GTO complex, examines the interaction and influence of physical culture and sports on the life of

society, increasing motivation for regular physical education, sports and their synergy with high-tech and digital sports.

Keywords: *GTO complex, physical culture, sport, health, Fidigital.*

Формирование физической культуры и спорта служит неотъемлемой частью для социального расширения страны, так как это способствует здоровому развитию общества и увеличению продолжительности жизни. Для этого вновь ГТО было введено по указу Президента Российской Федерации 24 марта 2014 года. Данная программа является особым видом состязаний, которая дает возможность рассматривать собственные возможности. Кроме того, изменены и награждения: сейчас знак ГТО обладает не только символическим характером, но и дает привилегии при поступлении в высшие учебные заведения.

Для привлечения людей к сдаче ГТО проводятся консультативные работы в виде лекций и бесед. Один из эффективных форм агитации – это личный пример. Педагог со знаком ГТО – это наиболее серьезное доказательство для обучающихся.

Молодое поколение следит за нововведениями и по этой причине комплекс ГТО следует распространить в учебных заведениях. Не вся молодежь знакома с данным комплексом или же знает о ее достоинствах. С целью распространения информации об комплексе следует ввести «дружеские» ГТО – состязания. В подобных состязаниях молодежь может оценить собственные возможности в сдаче нормативов и осознать, желают ли заниматься дальше или нет. Среди здоровых детей в школе являются лишь 20%, школьники, не занимающиеся спортом из-за заболеваний около 60%, и только 20% мужского населения считаются здоровыми и годными к службе в армии.

При нынешней экологии и технологизации все стороны общественной жизни стремительно прогрессируют. Сколиоз, компьютерная зависимость, которая влечет за собой серьезные проблемы со зрением и другие подобные болезни у молодежи, к сожалению, становятся уже нормой в настоящее время.

Хотелось бы отметить, что возобновления комплекса на сегодняшний момент – это значительный этап в будущем в физическом воспитании нашего общества. На сегодняшний день в ГТО так же принимают участие старшее поколение. Для них нормативы ГТО – серьезное событие и к нему относятся с достоинством. Однако следует заинтересовать и младшее поколение, вызвать интерес и влечение.

В настоящий момент комплекс несколько изменен, теперь не вводится силовыми методами, как это было в Советском Союзе. В его список введена: легкая атлетика, лыжные гонки, плавание, пулевая стрельба и туризм. Они дают обучающимся возможность самостоятельно подобрать пять испытаний для сдачи, а сами нормы снижены, по сравнению с советским ГТО.

На сегодняшний день общая оценка участвующих в комплексе ГТО составляет:

58% - «отлично»

- 31% - «хорошо»
- 8% - «удовлетворительно»
- 2% - «неудовлетворительно»
- 1% - «плохо»

Причина неудовлетворительных оценок, это проведение программы в относительно холодных погодных условиях, длительная ежедневная программа, недостаток свободного времени. Были и поступившие предложения, такие как: разрешение «разнообразия» материала, увеличение информации о комплексе ГТО, позже начинать утренние мероприятия, выделить время в середине дня, раньше заканчивать вечерние мероприятия.

Планируются последующие итоги внедрения норм ГТО и составления его аналога в ближайшее время:

Приблизительно к 2024 году число людей, которые смогут благополучно сдать нормативы, будет приблизительно 20%;

- 1/4 доля трудоспособной части жителей России будет проявлять интерес к физкультурным занятиям;

- более 50% высших учреждений станут оборудованы современными спортивными сооружениями и стадионами. Также на их основе будут создаваться различные спортивные клубы и секции;

- благодаря аналогу ГТО будет доступным привлечение людей с ограниченными возможностями к занятиям физической культурой.

Кроме того, это позволит усовершенствовать эффективность профилактики всевозможных форм девиантного поведения из числа молодого поколения, таким образом, у данных представителей общества возникнет больше методов занять себя в свободное время, больше шансов осуществить и продемонстрировать свои скрытые спортивные таланты. Другими словами, у детей, подростков и молодых людей не будет времени скитаться, употреблять спиртные напитки, курить и принимать наркотические вещества.

Безусловно, при заявлении о необходимости введения норм ГТО в общеобязательном порядке для сдачи в учебных заведениях, общество отреагировало по-разному. Были те, кто поддерживал данное решение и утверждал, что подобные методы помогут многое наладить в обществе, например: уровень здоровья, патриотическое воспитание и общее духовно-нравственное развитие. Были и такие, которые заявляли, что у них полно других дел и времени на сдачу норматива ГТО у них нет (иными словами, это группа людей, которая боится себя «перегрузить»).

Кроме того, нашлись и такие, кому было все равно, будут ли введены такие нормы, или нет. Безусловно, перечень сдачи таких норм при поступлении в высшие учебные заведения даст ряд дополнительных переживаний выпускникам учебных учреждений и отнимет приличное количество времени, которое выпускники тратят либо на подготовку к экзаменам, либо на отдых от этой подготовки. Вдобавок значительное волнение ожидает тех, кто в силу различных причин не способен сдавать эти нормы и заниматься физкультурой на всеобщем

уровне. Для таких детей должен быть создан аналог комплекса ГТО, но общество в большинстве случаев тревожно реагирует на нововведения.

Возросло число родителей, которые полагают, что их ребенок справится (с 60,1 до 69,7%) либо не справится (с 11,9 до 20,2%) с комплексом ГТО. Также увеличилось количество родителей, давших письменное соглашение на сдачу их ребенком нормативов комплекса. Изменилось отношение к физической культуре не только у родителей и учителей, но и у самих обучающихся. Данные перемены появились благодаря активности их в физкультурно-спортивных мероприятиях. Таким образом, практически на треть уменьшилось количество пропусков занятий физкультурой (с 12,1 до 4,7%), увеличилась и посещаемость внеаудиторных мероприятий, связанных с физической культуры (с 34,2 до 84,7%).

Перспективным направлением считается совмещение молодежных интересов. Например, такие, как в турнире «Фиджитал ГТО» среди обучающихся образовательных организаций высшего образования Оренбургской области.

Турнир предусматривает соревнования по виду программы ВИДЕОИГРА CS-GO 2 и непосредственное выполнение обучающимися установленных нормативов испытаний (тестов) Всероссийского физкультурно-спортивного комплекса по двум возрастным группам.

Турнир проводится при поддержке Министерства науки и высшего образования Российской Федерации в рамках реализации грантового проекта «Оренмед. Перезагрузка» (соглашение с Минобрнауки РФ № 075-15-2023-475 от 26.04.2023) в целях:

- развития высокотехнологических видов спорта;
- проведения спортивных событий на стыке спорта, науки и технологий;
- синергии классических и цифровых видов спорта;
- популяризации комплекса ГТО;
- укрепления здоровья;
- гармоничного и всестороннего развития личности обучающихся образовательных организаций высшего образования;
- повышения мотивации к регулярным занятиям физической культурой, спортом и ведению здорового образа жизни.

Основными задачами Турнира являются:

- вовлечение обучающихся в систематические занятия физической культурой и спортом, в том числе в высокотехнологичные и цифровые виды;
- выявление из числа обучающихся лиц, наиболее подготовленных к выполнению нормативов испытаний (тестов) комплекса ГТО;
- совершенствование форм физкультурно-спортивной и оздоровительной работы в образовательных организациях высшего образования;
- продвижение классических и цифровых видов спорта.

Для того чтобы мотивировать населения к сдаче нормативов, собираются ввести финансовое поощрение. Для студентов это прибавка к стипендии, у

работников — к зарплате. Помимо этого, рассматривается вероятность добавочных дополнительных дней к отпуску. Безусловно, поощрение будет на усмотрение работодателя, однако в государственных структурах всерьез рассматривается такое решение.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Козлова Н.Д. Новые глобальные вызовы: генезис и особенности распространения сообщений, содержащих ложную информацию в интернет-среде // Новые глобальные вызовы и перспективы современности / Сборник материалов VII Межвузовской научно-практической конференции на английском языке. Ответственный редактор С.В. Шармазанова. Москва, 2021. – С.46-50.

2. Кудашов А.Н. Информационное воздействие уголовно-правовых норм как средство профилактики асоциальных явлений в молодежной среде / Стратегии воспитания в условиях модернизации высшего образования: материалы международной научно-практической конференции. Издательский центр ОГАУ, 2014. 166с.

3. Ремизова В.Ф., Нестерова Т.Г. Свобода и ответственность личности в практике образования // Актуальные проблемы экономической деятельности и образования в современных условиях. / Сборник XVII Международной научно-практической конференции. Волгоград, 2022. – С.210-217.

4. Шумилина Н.С., Гилязиева С.Р., Смородин В.В. ГТО как способ повышения эффективности формирования профессиональных и этических качеств, обучающихся // Актуальные проблемы экономической деятельности и образования в современных условиях / Сборник XIII Международной научно-практической конференции. 2018. С. 331-335.

5. Moiseeva I.Yu., Remizova V. Emotive verbalisation of the concept school: school students' view point // Proceedings of the Philological Readings (PhR 2019). Orenburg State University. London, United Kingdom, 2020. С. 413-418.

6. Шумилина Н.С., Гилязиева С.Р., Симоненков В.С. Адаптационные возможности физической культуры и спорта в образовательном процессе вуза // Актуальные проблемы экономической деятельности и образования в современных условиях / Сборник XVII Международной научно-практической конференции. Волгоград, 2022. - С. 234-239.

7. Шумилина Н.С., Гилязиева С.Р., Смородин В.В. ГТО как способ повышения эффективности формирования профессиональных и этических качеств, обучающихся // Актуальные проблемы экономической деятельности и образования в современных условиях / Сборник XIII Международной научно-практической конференции. 2018. С. 331-335.

Секция 2

Экономико-правовые аспекты развития регионов России в современных условиях

УДК 33

Инновационное развитие в сфере современной экономики

*А.Ю. Антонова, М.В. Мамичева, студенты
Смоленский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация. Инновационное развитие играет важную роль в современной экономике, поскольку позволяет компаниям и странам сохранять конкурентоспособность, создавать новые возможности для роста и развития, а также решать социальные и экологические проблемы. Оно требует постоянного освоения новых знаний, инвестиций, партнерств и поддержки со стороны государства и общества

Ключевые слова: *инновации, технологии, продукты, инновационное развитие.*

Abstract. Innovative development plays an important role in the modern economy, as it allows companies and countries to remain competitive, create new opportunities for growth and development, as well as solve social and environmental problems. It requires constant development of new knowledge, investments, partnerships and support from the state and society.

Keywords: *innovations, technologies, products, innovative development.*

В последние годы в результате глобального развития инноваций в различных направлениях деятельности, что, соответственно, является фактором нового типа экономического роста в мировой экономике. Сейчас создание материальных благ во многом зависит от общего уровня науки и прогресса техники или использования этой науки в производстве. Экономику развитых стран в настоящее время определяют, как постиндустриальную информационную или образовательную экономику, или технологическую экономику услуг. Есть и другие определения, но, что более важно, современная экономика имеет сильную инновационную составляющую.

Инновационные разработки в области современной экономики включают в себя разработку и внедрение технологических, финансовых социальных инноваций, а также инноваций в области управления фирмой.

В свою очередь, технологические инновации связаны с внедрением в производство искусственного интеллекта, блокчейнов, робототехники, интернета вещей и многое другое, в производственный процесс и бизнес-модель.

Следует заметить, что среди технологических инноваций наиболее важными и перспективными являются новые продукты в сфере экологии и медицины:

- разработка энергосберегающих решений;
- внедрение возобновляемых источников энергии;
- разработка экологически чистых материалов и технологических процессов;
- разработка новых лекарств, вакцин и технологий;
- развитие генетических и биотехнологических технологий.

Направленность социальных инновации в экономики играет важную роль при решения социальных проблем, таких как образование, создание новых образовательных платформ, инновационных методов лечения или эффективных технологий. Сюда можно отнести также сервисы «Доступное жилье», онлайн-ресурсы по трудоустройству [1].

Появление цифровых платформ по платежам, краутфандингу, систем быстрых платежей, платформ по поиску и подбору кредита, страховки связано с финансовыми инновациями. Также можно выделить сервисы по хранению больших объемов информации.

Что касается инноваций в сфере управления, здесь можно выделить также появление новых продуктов по моделированию бизнес-процессов, платформ банков по управлению платежами. Следует заметить, что появление инновационных платформ в перечисленных направлениях выше способствуют сознанию новых форм бизнеса и развитию предпринимательской деятельности.

Инновации в экономике в современном мире связаны с организацией инновационной деятельности, с производством инновационной продукции и составляют более половины валового продукта. Промышленность, развивающаяся с инновационной деятельностью, составляет 60-80% предприятий и обслуживающих организаций. В процессе расширения сферы современной глобализации новые технологии, наука и качественное образование становится решающим фактором процветания страны, развитой «инновационной экономикой». Интенсивный рост экономики в данном направлении все больше повышает актуальность поисков инноваций.

Для финансирования научных исследований в целом можно выделить несколько субъектов:

- венчурные компании;
- транснациональные и государственные корпорации;
- некоммерческие организации;
- государство [2].

Существуют три способа финансирования научных исследований: грантовый – финансирование научных проектов, соответствующих

национальным приоритетам страны; программно-целевое – финансирование по стратегическим направлениям; базовый – финансирование для научных организаций через государственные задания.

Мировой рынок к качеству производимой продукции предъявляет высокие требования, в связи с чем этот процесс, как результат инноваций способствует появлению множества направлений деятельности. Среди мировых лидеров в области инноваций можно выделить такие страны как США (Google, Apple, Microsoft, Amazon и Facebook), Китай (Alibaba, Tencent и Huawei), Германия (Siemens, Volkswagen), Япония (Toyota, Sony, Toshiba и Mitsubishi), Япония (Samsung, LG, Hyundai) [3].

Для транснациональных компаний популярные отрасли инноваций – это:

1. Автоиндустрия (11%)
2. Добыча и переработка нефти (10%)
3. Фармация (9%)
4. Электроника (9%)
5. Электроэнергетика, гидроэнергетика и газовая энергетика (8%)
6. Телекоммуникации (7%)
7. Пищевая, табачная промышленность (7%)
8. Другие отрасли 39%.

Приведем пример уже существующих инновационных продуктов, успешно работающих в экономике [1]: электромобиль, использующий электричество как альтернативное топливо взамен исчерпаемым ресурсам; смартфон, планшет обладающие рядом инновационных функций и приложений; голосовой помощник, умная колонка, умный дом; 3D-принтер; онлайн-платформа такси и др.

Развитие научной инфраструктуры России в последние годы связано с реализацией государственных программ по модернизации НИИ, обновлению научного технопарка, поиску новых направлений научных исследований. Особый толчок данным направлениям дали политическое и экономическое положение на мировом рынке. Что способствовало расширению научных исследований в области медицины, вооружения, IT. Одним из направлений развития научной инфраструктуры также стало расширение и создание новых образовательных центров, а также коммерциализация научных исследований и разработок.

В результате будет достигнута значительная активизация инновационной деятельности в образовательных учреждениях, интеграция науки, образования и производства поднимется на качественно новый уровень.

Таким образом, можно сказать, что ни одна принципиальная задача не может быть решена без инноваций в современной экономике. Каждая страна находит свой механизм в глобальной инновационной экономике. Широкий кругозор специалистов, тривиальность подходов к решению научных и технологических проблем могут быть использованы для создания новых, передовых технологий принципиального типа, основанных на фундаментальной

эффективности. Эти факторы являются преимуществами России в области инновационного развития. Однако, есть и факторы негативно влияющие, такие как недостаток финансирования, неэффективное использование ресурсов, отсутствие взаимосвязи в деятельности промышленных предприятий, бизнеса и учреждений науки.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Александрова Т. В. *Инновационный менеджмент: учеб. пособие / Перм. гос. нац. исслед. ун-т. – Электрон. дан. – Пермь, 2019. – Ч. 3. – 3 Мб; 153 с. – Режим доступа: <http://www.psu.ru/files/docs/science/books/uchebnipo sobiya/shilova-innovacionnyj-enedzhment-ch3.pdf>*

2. Белобрагин В.Я. Зворыкина Т.И. *Институциональные подходы к взаимодействию стандартизации и инновационной деятельности в сфере услуг // Вестник Российского нового университета. Серия: Человек и общество. 2019. № 3. С. 96-104*

3. Бурлаков В.В. *Развитие системы управления инновационным потенциалом промышленных предприятий с учетом латентности инноваций: дис.д-ра экон. наук. – М, 2019. – 340 с.*

4. Зворыкина Т.И., Томохова И.Н. *Формы и методы управления инновациями в сфере услуг и влияние на них стандартизации // Информационно-экономические аспекты стандартизации и технического регулирования. 2020. № 4(20-28).С. 10-15*

5. *Официальный сайт Минэкономразвития России [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://economy.gov.ru/mines/main>*

УДК 332

Влияние газовой промышленности на развитие Оренбурга

Батаева М.А., студент

*Научный рукоодитель: Салихова О.В., к.и.н., доцент,
Филиал РГУ Нефти и газа (НИУ) им. И.М.Губкина в г. Оренбрге, Россия*

Аннотация. Статья обсуждает влияние газовой промышленности на развитие города Оренбурга. Подробно описывается значительный прогресс в развитии газовой инфраструктуры в регионе, который стал возможным благодаря открытию крупных газовых месторождений в окрестностях города. Отмечается, что развитие этой отрасли привело к повышению экономического потенциала города, улучшению условий жизни местного населения и созданию новых рабочих мест. Также автор считает, что развитие газовой промышленности сыграло ключевую роль в модернизации других отраслей экономики.

Ключевые слова. газовая промышленность, развитие, город Оренбург, экономический потенциал, отрасли экономики.

Annotation. The article discusses the influence of the gas industry on the development of the city of Orenburg. The significant progress in the development of

gas infrastructure in the region, which was made possible by the discovery of large gas fields in the vicinity of the city, is described in detail. It is noted that the development of this industry has led to an increase in the economic potential of the city, improving the living conditions of the local population and creating new jobs. The author also believes that the development of the gas industry has played a key role in the modernization of other sectors of the economy.

Keywords. Gas industry, development, Orenburg city, gas economic potential, economic sectors.

Проблемой данной работы является определение социально-экономического влияния разработки газового месторождения на развитие инфраструктуры и экономики города и области. **Актуальность** доклада: Оренбургское газоконденсатное месторождение, открытое в 1960-х гг., стало градообразующей отраслью области. И сегодня благодаря в том числе и его существованию экономика области способна вести и давать объективные ответы всякого рода вызовам и кризисам в современном мире. Такая устойчивость имеет свои причины. Поэтому изучение основных характеристик социально-экономического развития области, связанных с извлечением газа может дать возможность регулировать и контролировать экономику области в дальнейшем. **Область исследования:** изменение экономики в период между открытием газовой промышленности в регионе и современностью. **Научная новизна** состоит в том, что добыча газа является определяющим фактором в экономике. **Предмет исследования:** влияние газодобывающего предприятия на инфраструктуру города.

Оренбургское нефтегазоконденсатное месторождение было открыто 6 ноября 1966 года — в канун 49-й годовщины Великой Октябрьской Социалистической революции.

Под руководством опытного мастера Степана Иванова, бригада Предуральской экспедиции Оренбургского территориального геологического управления пробурила успешную разведочную скважину № 13. Скважина была пробурена на различных территориях, включая Алтай, Урал и за полярным кругом. В процессе бурения, манометр на заглушке скважины показал огромное давление, достигающее 200 атмосфер. Это свидетельствует о том, что новое месторождение имеет значительный потенциал в экономическом плане и содержит в своих недрах богатство, требующее дальнейшего исследования.

На съезде КПСС председатель Совета Министров СССР Алексей Косыгин докладывал о перспективах добычи газа в Оренбургской области. Он отметил, что были найдены новые уникальные месторождения, имеющие подтвержденные запасы в объеме 2 триллионов кубометров. Этот запас газа стал одним из крупнейших в мире и не имел аналогов в Европе. Важность этого месторождения заключалась не только в его размере, но и в его географическом расположении. Оно позволяло осуществлять добычу и транспортировку газа с минимальными затратами и обеспечивало энергетическую безопасность

региона. Было предсказано, что добыча газа с данного месторождения приведет к огромному приросту общей добычи газа в стране. Все это говорило о том, что освоение новых месторождений в Оренбургской области стало важным шагом в развитии газовой промышленности и обеспечении энергетической потребности страны.

ООО "Газпром добыча Оренбург", организованное приказом Министерства газовой промышленности СССР 20 марта 1968 года, является предприятием, созданным на базе Оренбургского нефтегазоконденсатного месторождения. При строительстве комплекса была учтена его поэтапность. Первый этап предусматривал добычу 5 миллиардов кубометров газа в год, второй - 10 миллиардов, а третий - 15 миллиардов, с целевой добычей в 1975 году в 25 миллиардов кубометров. Такие планы были утверждены постановлением Совета министров СССР в 1969 году. Однако, фактически в 1975 году добыча газа достигла уровня в 30 миллиардов кубометров, и через пять лет она выросла на 1,5 раза. Это свидетельствует о значительном успехе оренбургских газовиков. Возможность дальнейшего увеличения добычи газа требует дальнейшего исследования и принятия соответствующих мер.

Управление по благоустройству и эксплуатации топливного месторождения и возведению газопровода «Оренбурггазпром» исполняло функции подрядчика по строительству Оренбурггаззавода, однопутных газопроводов «Оренбург — Заинск» и «Оренбург — центр», конденсатопровода «Оренбург — Салават», объектов жилья и детсада.

1 августа 1970 года приказом Мингазпрома СССР № 137-орг от 10 июля 1970 года в составе Управления «Оренбурггазпром» было создано Дедуровское газопромысловое управление. Постановлением Центрального комитета КПСС, Совета министров СССР 139-го, приказом Министерства газового и транспортного комплекса СССР № 198-го от 15.08.73 г. было организовано промышленное объединение для добычи и транспортировки газа «Оренбурггазпрома», Дедуровский газопромысловый завод переименован в газопромысловый завод 1 [1, С. 46].

23 марта 1971 года Совет Министров СССР принял постановление «Об ускоренной разработке Оренбургского газоконденсатного месторождения». Всего в пиковые месяцы строительно-монтажных работ работало до 40 тысяч строителей и монтажников.

Обком КПСС и Министерство газовой промышленности оказали помощь в подборе и укомплектовании заводов специалистами-строителями. Несмотря на это, вопрос создания команды долгое время оставался актуальным. Было решено пригласить людей из других предприятий и регионов и гарантировать им жилье. В 1976 году в «Оренбурггазпроме» работало уже более 30 тысяч человек.

Первые кубометры оренбургского газа добыты на установке комплексной подготовки газа №2, расположенной на куполе месторождения. Промысел введен в эксплуатацию в сентябре 1971 года. Установка имела 7

технологических линий, установку регенерации метанола, мощный насосно-компрессорный парк. Сероводород, содержащийся в оренбургском газе (до 4,5 процентов), вызвал коррозию оборудования. Бытовая техника не выдержала испытания. После аварии на блоке № 2 в 1972 году было решено обратиться к зарубежному опыту разработки месторождений, содержащих сероводород. Отечественные устройства были заменены французскими. В 1974 году промысел вернулся в производственный режим. В связи с запланированным строительством 15 комплексных газоперерабатывающих заводов возникла необходимость оперативного управления производственной деятельностью. Для решения этой проблемы в 1972 году была создана производственно-диспетчерская служба. В связи со значительным увеличением объемов работ было принято решение о создании ГПУ-2. Так, в рамках ПО «Оренбурггазпром» приказом Министерства Газпрома СССР № 263орг от 12 ноября 1973 года было создано газодобывающее управление № 2.

В марте 1974 года факел зажгли над установкой №6. Рыболовство стало надежным поставщиком «голубого золота» из оренбургских недр. УКПГ-6 — первая установка, на которой установлено и введено в эксплуатацию французское оборудование, поставляемое ENSA. Досрочно введены в эксплуатацию объекты первой очереди Оренбургского газового комплекса. В страну поступило 10,5 миллиардов кубометров газа. В феврале 1974 года газ был подан в газопровод Оренбург — Заинск. Газоперерабатывающий завод приступил к выпуску продукции. В 1975 году вступили в строй установки комплексной подготовки газа № 8, 3, 9. С их вводом в эксплуатацию была завершена задача строительства месторождений, входящих во вторую очередь разработки Оренбургского нефтегазоконденсатного месторождения. С этого периода в страну стали поступать 34,5 миллиарда кубометров газа.

Приказом Министерства Газпрома СССР от 22 декабря 1975 года № 265-орг, приказом ООО "Оренбурггазпром" от 25 декабря 1975 года ГПУ-1 и ГПУ-2 реорганизованы в объединение производителей газа "Оренбурггаздобыча". [1, С.125]

Первым объектом третьей очереди в 1977 году стала установка комплексной очистки газа № 1. В 1978 году была введена в эксплуатацию установка комплексной подготовки газа III очереди № 10, 12, 15, 14. Эти объекты сформировали облик сегодняшнего газодобывающего комплекса. Для переработки добытого сырья были построены заводы по переработке газа и гелия. В 1974-75 годах были запущены первая и вторая очереди газоперерабатывающего завода, а в 1978 году — третья очередь. В 1978 году был введен в эксплуатацию уникальный комплекс по производству гелия, а в 1981 году начал создаваться цех по его сжижению.

В отечественной газовой отрасли оренбуржцы стали пионерами разработки и эксплуатации газоконденсатных месторождений с высоким содержанием сероводорода. Опыт, технические решения и экспертные знания способствовали освоению сероводородных месторождений в Астрахани и

Казахстане. С 1981 по 1985 год в состав «Оренбурггазпрома» входил «Астраханьгазпром», а с 1981 по 1991 год — Карачаганакское газовое промышленное управление в городе Аксай Республики Казахстан.

В 1978 году Оренбургский газовый комплекс вышел на проектную мощность по добыче и переработке 45 миллиардов кубометров газа в год; в 1981 году был достигнут пик добычи в 48,7 млрд куб. м газа. В конце 70-х годов оренбургским был каждый десятый кубометр газа, добываемый в то время в стране. Освоение месторождения в 5 раз увеличило добычу газа по стране и в 80 раз по области.

В период расцвета предприятия, в 1980 году, введен в эксплуатацию газопровод «Союз», призванный обеспечить страны Европы газом Оренбургского месторождения. Его строительство велось силами шести государств: СССР, Болгарии, Венгрии, ГДР, Польши и Чехословакии.

Магистраль стала на тот момент самой длинной и мощной газотранспортной артерией в мире: 2750 километров от Оренбурга до западной границы СССР. По трассе газопровода построено 22 компрессорные станции; общая мощность насосных агрегатов составила почти 2 миллиона киловатт, пропускная способность газовой артерии - до 30 миллиардов кубометров газа в год.

С 1985 года месторождение находится в фазе падения добычи: из-за добычи углеводородов снижается пластовое давление, прогрессируют орошение скважин и отложение извести в трубопроводах. Перед оренбургскими газодобывающими компаниями стояла задача эффективного завершения разработки Оренбургского нефтегазоконденсатного месторождения.

Для стабилизации уровня добычи ООО «Газпром добыча Оренбург» решает задачи интенсификации притока и проводит исследования для уточнения параметров разработки месторождения. Строятся новые скважины и реконструируются малодебитные скважины. Увеличение добычи газа обеспечили три дожимные компрессорные станции. С 2006 года БКС им. 1 и БКС № 2 переведены на работу в две ступени сжатия.

Компания внесла большой вклад в социальную сферу региона. Жители города Оренбурга почувствовали положительные изменения в 70-х годах прошлого века, когда котлы перестали дымить в небе и перешли на газ.

Областной центр благодаря возведению газового комплекса рос на глазах. Предприятие помогало областному центру по улучшению городского водо- и электроснабжения, строительству в регионе дорог, автостанций, мостов, железнодорожных путей. С появлением современного аэропорта, в возведение которого «Оренбурггазпром» внес весомый вклад, жители области получили возможность летать во всех направлениях на комфортабельных самолетах.

За свою историю компания построила около 1,7 млн квадратных метров жилья. Несмотря на высокие темпы строительства в XXI веке, около трети

населения Оренбурга по-прежнему проживает в домах, построенных при поддержке Общества и его непосредственном участии. На улице Чкалова в городе Оренбурге строятся дома для работников газового комплекса. Новые дома появляются на улице Волгоградской в областном центре. Застроены домами улицы: Выставочная (ныне улица Маршала Жукова), Брестская, Молодых ленинцев в Оренбурге.

Особое внимание было уделено созданию социальной инфраструктуры. В компании созданы все необходимые условия для оказания качественной медицинской помощи и профилактической работы. Газовики помогли построить и отремонтировать множество медицинских учреждений.

В 1983 году в Оренбурге открылся крупнейший в регионе дворец культуры и спорта «Дружба», позже переименованный в «Газовик». Через несколько месяцев после инаугурации на дворцовой сцене состоялся дебют художественной самодеятельности для детей и взрослых.

В областном центре, в поселках Оренбургского и Переволоцкого районов, построены предприятием еще три спортивных комплекса, два стадиона и ледовый дворец. В 2013 году в Оренбурге открылся Российский центр настольного тенниса.

Проезжая по улицам родного села Виктора Черномырдина, основателя «Газпрома» и выдающегося политика, можно прочесть его афоризмы. При поддержке предприятия в рамках проекта «Земля Черномырдина. «Чарна Острога – село федерального значения», по всей стране создана выставка произведений искусства со знаменитыми «Черномырдинскими» картинами. Благодаря строительству газового комплекса на треть увеличился жилой фонд Оренбурга, построены десятки объектов социального назначения, транспортной инфраструктуры, население областного центра выросло почти в два раза.

Большое значение для отрасли имело и подготовка кадров. Такую обязанность на себя взял Филиал РГУ нефти и газа (НИУ) имени И.М. Губкина, открытый в 1984 года по инициативе В.С. Черномырдина. [2; 3; 4]

Вывод. Историю Общества создавали десятки тысяч человек, связавших свои судьбы с оренбургским газом. Буровики, геофизики, энергетики, технологи работали на целостный результат. Синергия знаний, энергии, таланта коллектива Объединения обеспечили достижение целей.

Сегодня на предприятии работает третье поколение газовиков, которые сохраняют и приумножают трудовые традиции коллектива, заложенные ветеранами. На современном этапе руководители, инженеры, специалисты и рабочие решают задачи поддержания объектов в технически исправном состоянии, вопросы интенсификации добычи газа, технического перевооружения, повышения надежности и безопасности производственных объектов, выполнения планов и дальнейшего обеспечения энергетической безопасности страны. Более 50 лет газовая промышленность влияет на индустриальное и социально-экономическое развитие Оренбургской области – это подтверждает научную новизну данной работы. За это время добыто 1, 3

триллиона кубометров газа и почти 57 миллионов тонн нефти. ООО «Газпром добыча Оренбург» занимает одно из основополагающих мест в списке предприятий ПАО «Газпром», обладает уникальными технологиями и высокопрофессиональными кадрами. За этими цифрами стоит героический труд десятков тысяч людей. Производители газа остаются верными лучшим традициям предыдущих поколений, а работа компании является залогом социально-экономической стабильности региона.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Н.В.Федосова, О.К.Путенихина, Н.Н.Полтавец; редакционная коллегия: В.А.Кияев, И.Н.Кузаев. – Оренбург: Газпресс: СервисЭнергоГаз, 2018. -335с «Полвека большого газа история становления Оренбургского газового комплекса»
2. Егорова М.А., Кузнецова О.В, Афанасьева Е.В. Вопросы подготовки и переподготовки персонала для нефтегазовой отрасли //Инновационное развитие нефтегазового комплекса: интеграция теории и практикиСаратов: Амирит. 2016. - С 240-242
3. Кузнецова О.В, Губкинский филиал - современная база подготовки кадров нефтегазовой отрасли в Оренбурге// Нефтегазовое производство - основа научно-технического прогресса и экономической стабильности. Саратов «Амирит» 2020. С. 163-171
4. Кузнецова О.В, Вехи становления и развития филиала РГУ нефти и газа (НИУ) имени И.М. Губкина в г. Оренбурге: исторический обзор // Нефтегазовое производство - основа научно-технического прогресса и экономической стабильности. Саратов «Амирит» 2020. С.172-182

338.43

Сельское хозяйство как направление экономического развития Оренбургской области

*А.Ю. Колодяжная, к.э.н., доцент
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация. В числе ключевых показателей социально-экономического развития любого региона и страны в целом, особое место занимает сельское хозяйство. В статье акцентировано внимание на основных показателях развития сельского хозяйства аграрного региона – Оренбургской области. Представлены данные по динамике производства сельскохозяйственной продукции в 2013-2022 гг., рассмотрена структура сельскохозяйственного производства, проанализированы основные показатели Оренбургской области в разрезе регионов ПФО и Российской Федерации.

Ключевые слова: сельское хозяйство, Оренбургская область, индекс производства сельскохозяйственной продукции, животноводство, растениеводство, экономическое развитие.

Abstract. Agriculture occupies a special place among the key indicators of socio-economic development of any region and the country as a whole. The article focuses on the main indicators of agricultural development of the agrarian region – the Orenburg region. Data on the dynamics of agricultural production in 2013-2022 are presented, the structure of agricultural production is considered, the main indicators of the Orenburg Region in the context of the regions of the Volga Federal District and the Russian Federation are analyzed.

Keywords: *agriculture, Orenburg region, agricultural production index, animal husbandry, crop production, economic development.*

Сложные условия функционирования субъектов РФ, характеризующиеся, прежде всего дефицитом региональных бюджетов и увеличением долговых обязательств опосредуют необходимость использования всех имеющихся резервов роста экономики. Одним из таких резервов является АПК и его базовая отрасль - сельское хозяйство - являющаяся ведущей системообразующей сферой экономики многих регионов. Нестабильность рынка традиционных экспортных ресурсов РФ – нефти и газа предполагает поиск новых источников пополнения бюджета. Природные богатства, такие как плодородные земли, благоприятные природно-климатические условия являются важными предпосылками использования возможностей аграрного сектора регионов для обеспечения потребностей спроса внутри страны, развития импортозамещения продовольственных товаров и повышения потенциала работы на внешних рынках.

Основу доходов бюджета Оренбургской области составляет нефтегазовая отрасль, которая достаточно хорошо развита в регионе. Однако, регион исторически является аграрным [1, С.121]. Целинные земли, обладающие исключительной плодородностью, способствовали притоку аграриев в область еще во времена реформ Н.С. Хрущева и более ранние исторические вехи.

В настоящее время сельскохозяйственные угодья Оренбургской области занимают 87% всей ее территории [4]. Развитие научно-технического прогресса, современные экономические реалии, обусловленные необходимостью активного развития производства внутри страны многих сельскохозяйственных товаров, запрещённых к завозу на территорию России послужили отправной точкой усиления развития сельскохозяйственного сектора в стране и регионах. Изменения объемов производства сельскохозяйственной продукции Оренбургской области за последние 10 лет представлены на рисунке 1.

Представленные данные позволяют сделать вывод об устойчивом росте производства сельскохозяйственной продукции, иллюстрируемом абсолютными значениями и восходящей линией тренда. Это обусловлено не только повышением значимости сельскохозяйственной отрасли на уровне страны, но и воздействием ряда факторов регионального масштаба.

Так, за обозначенный период производство сельскохозяйственной продукции в регионе увеличилось на 121,5 млрд. руб. Безусловно, столь

существенный рост вызван не только увеличением производства продукции в натуральном выражении, но инфляционными процессами, протекающими зачастую при увеличении ценового коридора на продукцию сельхозпроизводителей и их издержки.

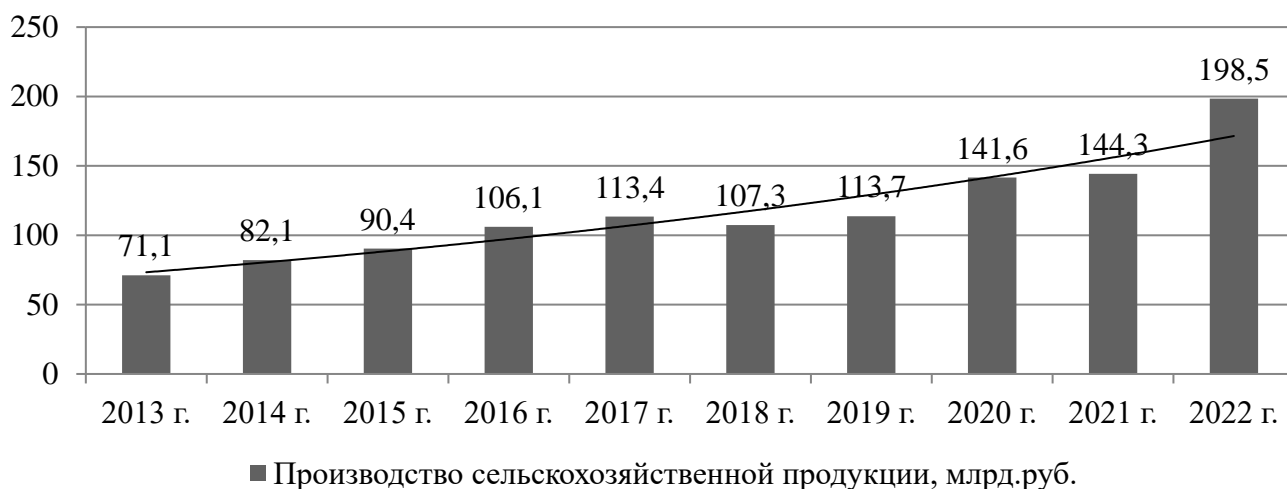


Рисунок 1. Динамика производства сельскохозяйственной продукции Оренбургской области в 2013-2022 гг. [2]

Остановимся более подробно на структуре производства продукции аграрного сектора за последние два года (2021 и 2022 г.). Как видно, из данных представленных на рисунке 1, Оренбургская область продемонстрировала достаточно серьезный прорыв, увеличив показатель на рекордные для анализируемого периода 53,2 млрд. руб.

В структуре производства сельскохозяйственной продукции традиционно преобладает растениеводство в 2021 г. – 58,9%, в – 2022 г. – 69,5%.

Основным структурным элементом растениеводства региона является производство зерна, в 2022 г. был получен урожай в 4010,1 тыс. тонн, что более чем вдвое превышает показатель 2021 г. - 1566,4 тыс. тонн. Аналогичная ситуация сложилась и по прочим категориям. Сбор семян подсолнечника в 2022 г. составил 1 242,5 тыс. тонн, в 2021 г. лишь 991,8 тыс. тонн. Картофель и овощи 136,4 и 198,3 тыс. тонн соответственно в 2022 году против 131,2 тыс. тонн картофеля и 183,5 тыс. тонн овощей в 2021 г.

Следует отметить, что аграрный сектор находится в сильной зависимости от природно-климатических условий, которые в Оренбургской области характеризуются как высоко рискованные. Так, в 2021 г. аномальные погодные условия, природные пожары и засуха послужили фактором сдерживания отрасли.

За 2022 год в хозяйствах всех категорий произведено (реализовано) скота и птицы на убой (в живом весе) 213,5 тыс. тонн (103,0% к 2021 году), молока всех видов – 600,3 тыс. тонн (96,6%), яиц всего – 960,5 млн штук (96,6%) [3].

Наиболее объективной оценкой роли сельского хозяйства Оренбургской области является представление основных его показателей в разрезе прочих

регионов. Поскольку наиболее полный перечень данных необходимых для анализа представлен по 2022 году, то за основу примем именно его (таблица 1).

Таблица 1. Характеристика производства сельскохозяйственной продукции Оренбургской области в разрезе ПФО и Российской Федерации в 2022 г

Показатель	Место в ПФО	Место в РФ
Индекс производства сельскохозяйственной продукции	1	2
Растениеводство		
Зерновые и бобовые	4	12
Семена подсолнечника	4	5
Овощи	19	6
Животноводство		
Поголовье крупного рогатого скота	4	12
Производство скота и птицы на убой	6	26
Производство молока	7	20
Производство яиц	8	20

Немаловажную роль в поддержке и развитие сельского хозяйства области играют гранты и субсидии. Так, реализуется региональный проект «Акселерация субъектов малого и среднего предпринимательства», осуществляющий финансирование сельскохозяйственных предприятий различных масштабов.

В 2022 году проведен конкурсный отбор на предоставление грантов «Агростартап», победителями признаны 21 конкурсант, предоставлена господдержка в сумме 102,5 млн. рублей.

Общий объем государственной поддержки агропромышленного комплекса из бюджетов всех уровней в 2022 году составил 3,7 млрд. рублей [2].

Помимо этого, Оренбургская область активно сотрудничает с банковским сектором по вопросам предоставления специальных кредитных линий для агробизнеса.

На основании представленных данных можно сделать несколько основных выводов.

Во-первых, историческое развитие и формирование экономики Оренбургской области как аграрного края обусловлено наличием природно-климатических условий для развития сельского хозяйства, которые непременно должны быть использованы.

Во-вторых, анализ основных показателей производства сельскохозяйственной продукции региона в разрезе прочих субъектов РФ выявил значимость Оренбуржья в вопросах комплексного обеспечения экономической и продовольственной безопасности страны в условиях внешних санкций, а также в вопросах формирования устойчивых темпов экспорта.

В-третьих, наличие поддержки со стороны региональных и федеральных органов власти, свидетельствует об особой значимости сельского хозяйства как направления экономического развития в настоящее время.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Колодяжная А.Ю. Динамика и структура производства сельскохозяйственной продукции в Оренбургской области // Региональные проблемы устойчивого развития сельской местности: сборник статей XVI Всероссийская научно-практической конференции, Пенза, 30–31 мая 2019 года. – Пенза: Пензенский государственный аграрный университет, 2019. – С. 120-124.
2. Официальный сайт Министерства экономического развития, инвестиций, туризма и внешних связей Оренбургской области. Режим доступа: <https://mineconomy.orb.ru/> (дата обращения 24.10.2023).
3. Статистический ежегодник Оренбургской области. 2022: Стат.сб./Оренбургстат. – Оренбург, 2022. – 482 с.
4. Золотова Л.В., Портнова Л.В. Основные тенденции социально-экономического развития Оренбургской области в современных условиях // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2020. Т.9. № 4(33). С. 154-158.

УДК 332.1

Малое и среднее предпринимательство как фактор социально-экономического развития региона

*Д.А. Нагоев, студент магистратуры
М.Н. Лунева, к.э.н., доцент
Пермский институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация. Исследование посвящено изучению роли малого и среднего предпринимательства в экономике России и регионов, в контексте текущих социально-экономических изменений. В статье приведены результаты контент-анализа научных публикаций по вопросам негативного влияния факторов на развитие сектора малого и среднего предпринимательства (МСП), позволяющие выделить ряд первоочередных задач по активизации деловой активности в секторе. Практический опыт региональной политики по развитию предпринимательской инициативы рассмотрен на материалах Пермского края, что позволило сформировать мнение о значимости мер регуляторного, налогового, просветительского характера в развитии малого и среднего бизнеса в рамках региональной экономики.

Ключевые слова: Пермский край, малое и среднее предпринимательство, региональная экономика.

Abstract. The research is devoted to the study of the role of small and medium-sized enterprises in the economy of Russia and the regions, in the context of current socio-economic changes. The article presents the results of a content analysis of scientific publications on the negative impact of factors on the development of the sector of small and medium-sized enterprises (SMEs), which allow us to identify a number of priority tasks to activate business activity in the sector. The practical experience of regional policy on the development of entrepreneurial initiative is

considered on the materials of the Perm Region, which allowed forming an opinion on the importance of regulatory, tax, educational measures in the development of small and medium-sized businesses within the regional economy.

Keywords: *Perm Krai, small and medium-sized entrepreneurship, regional economy.*

Современные российские реалии, обусловленные событиями, произошедшими в период с февраля 2022 года по настоящее время, обозначили как приоритетные направления развития малого и среднего предпринимательства в регионах, так и ключевые проблемы. Особенно серьезным образом повлияли санкции, введенные недружественными странами в отношении предприятий и отраслей народного хозяйства РФ. При этом к 2022 году сектор МСП еще не успел «оправиться» от последствий экономических шоков в период пандемии covid-19.

Факторами, существенно сдерживающими развитие МСП в регионах России, являются: низкая эффективность мер регионального государственного регулирования и поддержки субъектов МСП; социально-экономическая ситуация в некоторых регионах, характеризующаяся высоким уровнем безработицы и низким уровнем реальных доходов населения; низкая деловая активность бизнеса в регионах [1, 3]. Безусловно перечень может быть дополнен факторами, обусловленными особенностями территориального положения региона и его включенности в национальную экономику.

Роль малых и средних предприятий в экономике России через количественные показатели можно оценить по вкладу в ВВП страны (рисунок 1).

За период исследования доля валовой добавленной стоимости субъектов МСП в ВВП России существенно не изменилась и составила на конец 2021 года 20,3%. При этом динамика оборота предприятий была следующей: несмотря на ограничения пандемийного периода совокупный показатель превысил значение 2019 года на 14,74%, по нашему мнению такой эффект обеспечили меры государственной поддержки предприятий отраслей, в которых традиционно высоко число предприятий МСП; также в 2021 году отмечен существенный рост доходов средних компаний +23,24% по сравнению с 2020 годом и на +53,36% по сравнению с 2019 годом, вероятными причинами такой динамики следует считать благоприятные меры, предпринятые в рамках фискальной политики государства и более гибкой кредитной политики российских банков; отрицательный темп прироста в 2021 году демонстрируют микропредприятия (-14,0%), также отмечено существенное снижение их числа, по мнению экспертов, это наиболее пострадавший сегмент в пандемийный период - большинство индивидуальных предпринимателей предпочли такой статус налогоплательщика как «самозанятый».

В 2022 году число субъектов МСП составило 5 991 349 что на 2,12% выше показателя 2021 года, но ниже на 0,79% показателя 2019 года. Несмотря на рост

числа предприятий МСП, большинство экспертов выделяют ряд препятствий по развитию сектора (рисунок 2).

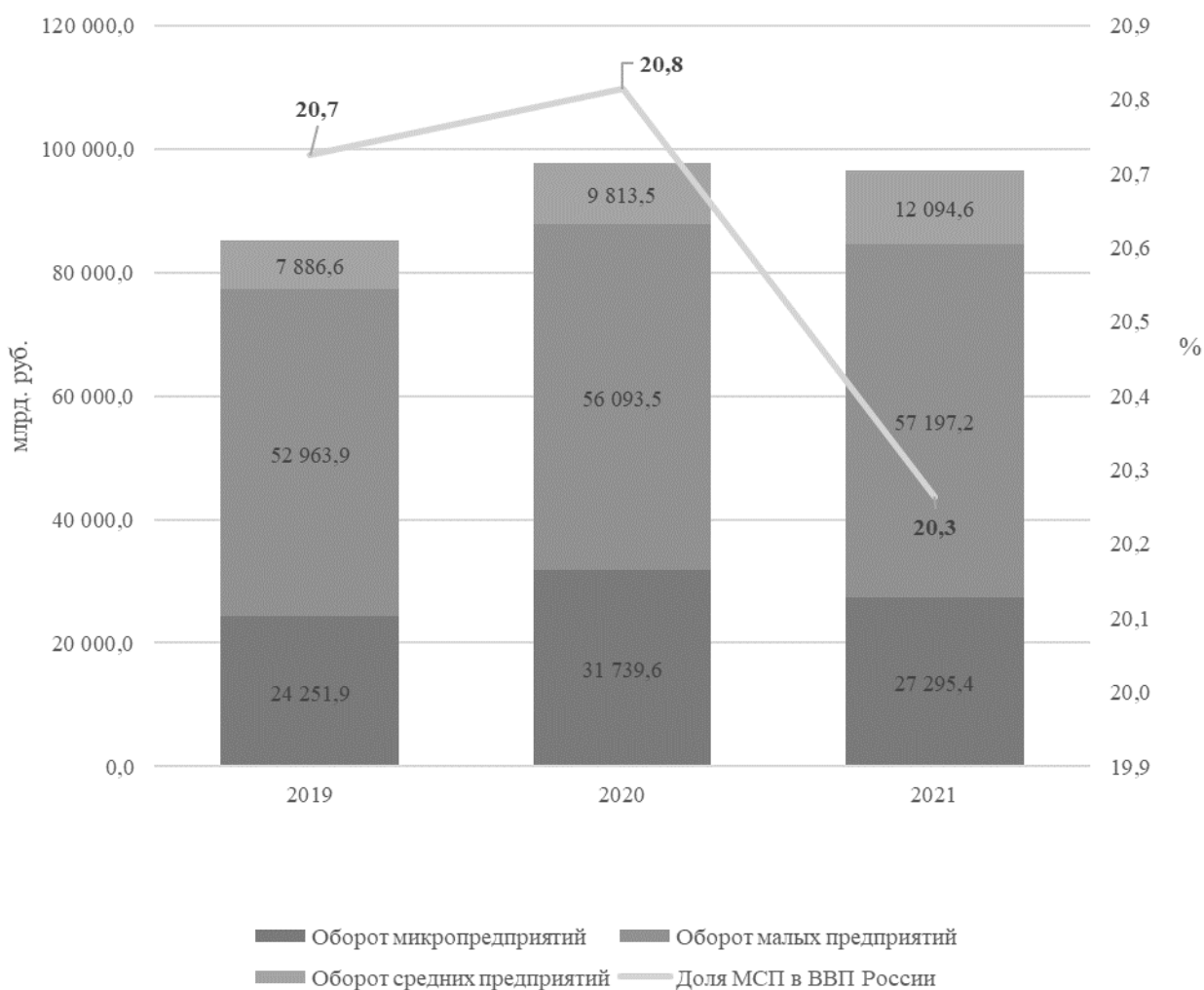


Рисунок 1 – Оборот предприятий МСП за 2019-2021гг.[5]

Необходима системная работа по снижению или исключению негативного влияния факторов, представленных на рисунке 2.

Социальная и бюджетная роли МСП для регионов имеют существенное значение в повышении занятости населения и налоговых поступлений в бюджеты регионов и муниципалитетов. В числе перспективных направлений дальнейшего развития можно выделить следующие: создание региональных фондов по поддержке предприятий МСП-импортозамещающих; изменение конкурентной процедуры в рамках реализации программ развития территорий; создание центров по развитию предпринимательских компетенций; усиление процессов коллаборации бизнес структур.

Интересен опыт органов государственной власти Пермского края по развитию сектора МСП.

Во-первых, в крае в 2020 году был введен новый налоговый режим для самозанятых – налог на профессиональный доход (НПД), что существенно

повлияло на снижение числа предприятий МСП (снижение числа микропредприятий на 60%).

Политика	P	Экономика	E
Сокращение числа государственных программ по поддержке МСП в рамках национального проекта «Малое и среднее предпринимательство»; Увеличение лимитов по доходу для субъектов МСП; Усиление санкций со стороны недружественных стран; Снижение числа льгот по налогообложению.		Девальвация национальной валюты; Усложнение логистики по доставке импортных комплектующих, сырья и материалов; Отсутствие проектного банковского кредитования для субъектов МСП; Дефицит оборотного капитала; Сужение потребительского спроса на товары и услуги.	
Социум	S	Технологии	T
Высокий уровень тревожности и неопределенности в российском обществе; Кадровый дефицит; Снижение качества жизни россиян; Миграция населения.		Цифровизация бизнес-процессов, как ключевого конкурентоспособного преимущества предприятий; Активное развитие сегмента B2D; Недоступность передовых зарубежных it-технологий.	

Рисунок 2. PEST-анализ факторов внешней среды, влияющих на развитие сектора МСП (составлено по данным [1, 2, 6])

Одновременно в крае был реализован проект по созданию «Дома предпринимателя», где специалисты Минэкономразвития активно занимались обучением предпринимателей и поиском инвесторов и вариантов господдержки на создание бизнеса.

Во-вторых, был существенно увеличен уставный капитал АО «Микрофинансовая компания Пермского края», единственной в Пермском крае организации инфраструктурной поддержки бизнеса, имеющей подобный статус и находящейся под надзором Банка России, что позволило обеспечить выдачу большого числа залоговых кредитов компаниям малого бизнеса под минимальную процентную ставку.

В-третьих, по инициативе губернатора Пермского края Дмитрия Махонина для предпринимателей и организаций, которые зарегистрировали свою деятельность в Пермском крае после 1 января 2022 года, введены пониженные налоговые ставки по упрощенной системе налогообложения – УСН, как эффект данного решения – регион вошел в ТОП-10 регионов России по темпу роста вновь зарегистрированных предприятий МСП. На данный момент в Крае зарегистрировано 98 960 предприятий (+8%), из них 31 817 организаций, являющихся микропредприятиями, индивидуальных предпринимателей – 64 006, средних организаций 310 [4].

Таким образом, сравнение текущих показателей эффективности субъектов МСП, анализ факторов влияния и мер, реализованных в отдельном регионе позволило сформировать ряд ключевых задач развития данного сектора:

– сектор МСП следует рассматривать как важный элемент системы социально-экономического развития как отдельного региона, так и страны в целом на долгосрочную перспективу;

– существующий перечень мер государственной поддержки субъектов МСП следует расширить на основе системного анализа ключевых отраслевых проблем и дополнить мерами популяризации предпринимательства среди молодежи;

– следует продолжить политику дифференцированной ставки по налогообложению МСП в зависимости от таких факторов как дата регистрации компании, число создаваемых рабочих мест, товарооборот;

– необходимо найти решение для повышения доступности кредитов банковского сектора для МСП, к примеру, изменить подходы в определении кредитоспособности предприятия и степени кредитного риска, внедрить систему проектного финансирования.

Решение вышеприведенных задач, с большой вероятностью, сможет обеспечить стабилизацию региональной экономики и рост ключевых показателей, таких как ВРП, уровень занятости, показатели инвестиционной привлекательности.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Бухвальд, Е. М. Переживет ли малый бизнес России шок 2020 года? / Е. М. Бухвальд // Экономика, предпринимательство и право. – 2020. – Т. 10, № 5. – С. 1319-1336.

2. Еришова, И. В. Специальный правовой режим малого и среднего бизнеса в контексте поиска перспективных направлений поддержки иных сегментов отечественной экономики / И. В. Еришова, Е. В. Трофимова // Актуальные проблемы российского права. – 2023. – Т. 18, № 2(147). – С. 103-115.

3. Образцова, О. И. Предпринимательская активность в России и ее межрегиональные различия / О. И. Образцова, А. Ю. Чепуренко // Журнал Новой экономической ассоциации. – 2020. – № 2(46). – С. 198-210.

4. Официальный сайт Агентства по развитию малого и среднего предпринимательства Пермского края. Режим доступа: <https://amsp.permkrai.ru> (дата обращения 12.11.2023).

5. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru/> (дата обращения 12.11.2023).

6. Терехова, С. В. Налоговое стимулирование малого бизнеса в условиях экономической нестабильности / С. В. Терехова // Проблемы развития территории. – 2023. – Т. 27, № 1. – С. 92-112.

**Проблемы обеспечения общественной безопасности как элемент системы
регионального управления**

*Смертина В.А., студент магистратуры
Котелевская Ю.В., к.э.н., доцент
Севастопольский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация. В статье рассматриваются основные направления обеспечения общественной безопасности как элемента системы регионального управления города Севастополь. Повышение значимости проблемы общественной безопасности в структуре регионального управления является результатом определенного этапа экономического и социального развития территории.

Ключевые слова: *общественная безопасность, региональное управление, угрозы общественной безопасности, эффективность работы служб безопасности.*

Annotation. The article discusses the main directions of ensuring public safety as an element of the regional management system of the city of Sevastopol. The increasing importance of the problem of public safety in the structure of regional governance is the result of a certain stage of economic and social development of the territory.

Keywords: *public safety, regional management, threats to public safety, the effectiveness of the security services.*

В современных условиях технологического развития экономики, общественная безопасность должна относиться к стабильной внешней среде, в которой нуждается общество с целью поддержания нормальной жизни, работы, учебы, свободного обмена мнениями и т.д. [4, с. 215]. Однако сегодня общественная безопасность сталкивается с рядом инцидентов, которые влияют на национальную безопасность всех страны. Как отмечает Г.А.Багян, инциденты, связанные с общественной безопасностью, включают в себя: стихийные бедствия, несчастные случаи и катаклизмы, угрозы в области социальной безопасности [1, с. 453]. Перечисленные инциденты требуют пристального внимания со стороны государства, устранение которых должно быть одной из стратегических задач. На рисунке 1 отражены стратегические цели государства в рамках обеспечения общественной безопасности.

Вопросам обеспечения общественной безопасности посвящено ряд законодательных и нормативных актов. Так, в Указе Президента РФ от 02.07.2021 № 400 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации, «отражена информация по необходимости обеспечения безопасности в таких направлениях, как человеческий потенциал» [5], оборона страны,

государственная и общественная безопасность, информационная безопасность, экономическая безопасность, научно-технологическое развитие. Данные направления являются приоритетными в политике обеспечения национальной безопасности страны.

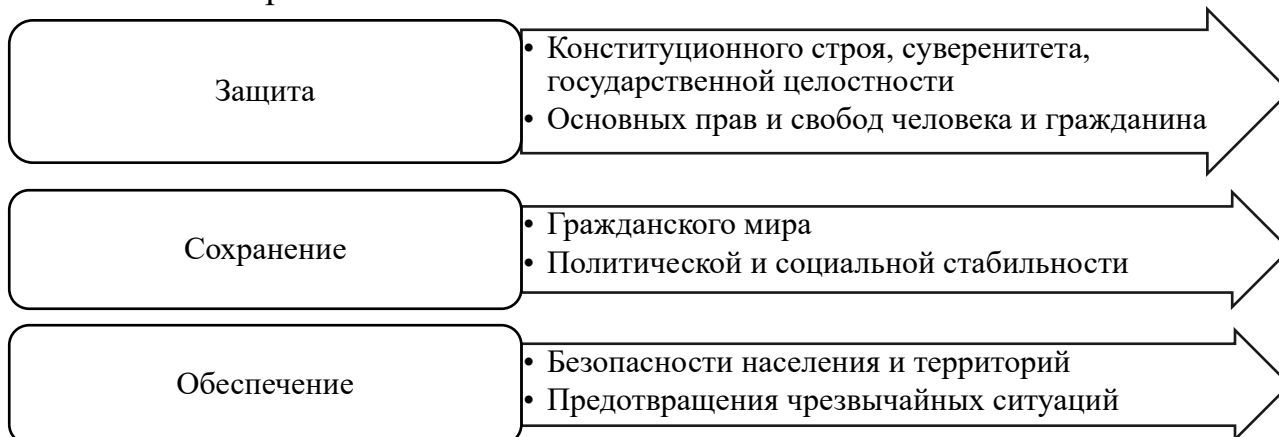


Рисунок 1. Стратегические цели государства в рамках обеспечения общественной безопасности [2, с. 11]

Основная цель региональной политики в области обеспечения общественной безопасности представляет собой совокупность общественных интересов и направлений обеспечения безопасности жизни и имущества населения определенной территории. В рамках исследования проанализирована факторы, оказывающие влияние на уровень общественной безопасности города Севастополя.

На рисунке 2 представлена динамика численности добровольной пожарной охраны в городе Севастополь.

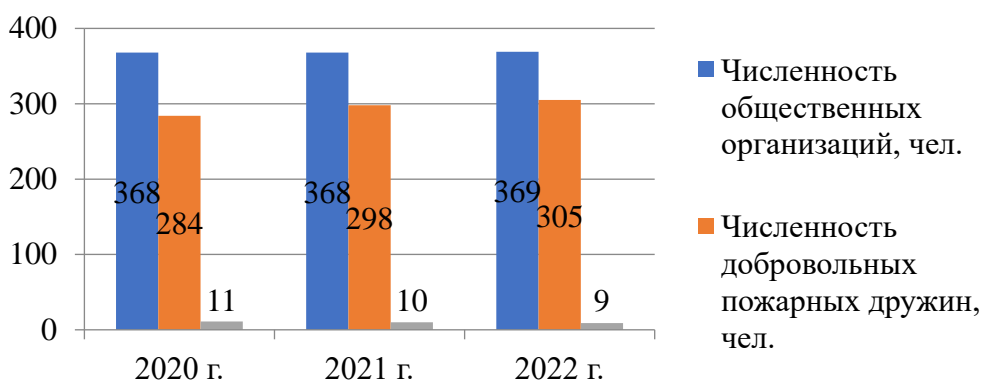


Рисунок 2 – Динамика численности добровольной пожарной охраны в г. Севастополь, человек [3]

Негативным моментом является сокращение численности добровольных пожарных команд ежегодно в среднем на 10%; численность добровольных дружин имеет положительную тенденцию. Численность общественных организаций стабильна, в 2022 году присоединился еще один человек.

На рисунке 3 представлена динамика числа обученных руководителей в области гражданской обороны в ГКУ «Спасательная служба Севастополя».

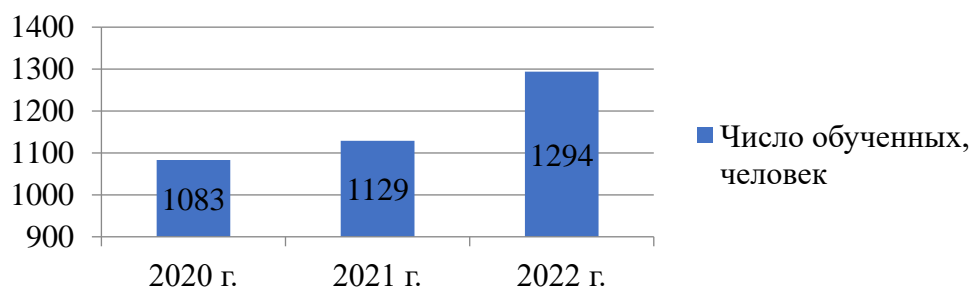


Рисунок 3. Динамика числа обученных руководителей в области гражданской обороны в ГКУ «Спасательная служба Севастополя» за 2020–2022 гг., чел. [3]

Отмечается положительный тренд в динамике числа обученных, что положительно характеризует работу в области гражданской безопасности.

В настоящее время в исследуемом регионе часты угрозы общественной безопасности, но потенциал реагирования на проблемы и угрозы в области пожарной и гражданской безопасности относительно на высоком уровне.

В Севастополе в условиях ракетных угроз был принят (а затем отменен) режим ракетной и авиационной опасности. Органами власти были перекрыты дороги, гражданам рекомендуется не покидать здания. При начале обстрела территории органы власти дают указания о запуске системы оповещения для населения. Заблаговременно создаются необходимые ресурсы для оперативного реагирования на разные варианты террористических действий.

Характеризуя общественную безопасность Севастополя, рассмотрим динамику несчастных случаев в местах массового отдыха на водных объектах.

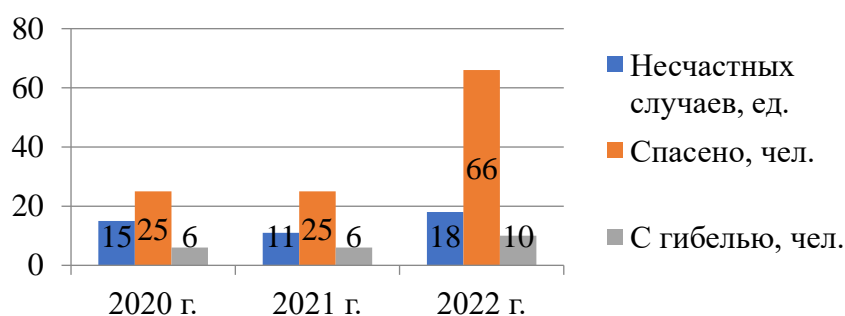


Рисунок 4. Динамика несчастных случаев в разрезе мест массового отдыха на водных объектах в городе Севастополь, ед. [3]

В 2021 году можно наблюдать сокращение несчастных случаев на 4 единицы, количество спасенных и погибших остается неизменным. В 2022 году прослеживается увеличение числа несчастных случаев на 7 единиц или 63,6%.

Целесообразно отразить динамику несчастных случаев, в том числе спасенных, в разрезе горных массивов в городе Севастополь (рисунок 5).

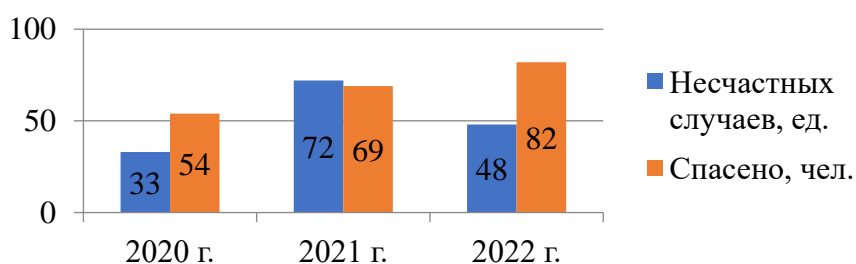


Рисунок 5. Динамика несчастных случаев, в том числе спасенных людей, в разрезе горных массивов в городе Севастополь, ед. [3]

Можно отметить эффективную работу уполномоченных органов, так как в исследуемом отрезке времени отсутствуют смертельные исходы, а число несчастных случаев в 2022 году сокращается на 33,3%.

Немаловажное значение имеет доля регионального материального резерва на обеспечение общественной безопасности, а также плановое значение по состоянию на 2022 год. (рисунок 6).

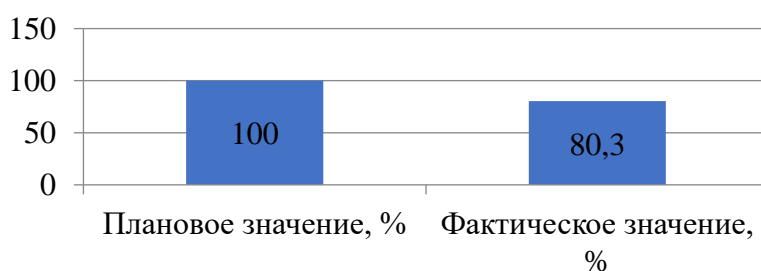


Рисунок 6. Сопоставление фактического и планового значения материального резерва на обеспечение общественной безопасности города Севастополь, % [3]

Негативным моментом является слабый уровень формирования региональной материальной базы, однако, данную проблему может частично компенсировать наращивание кадрового состава спасателей.

Далее необходимо систематизировать мероприятия по повышению эффективности работы служб общественной безопасности города Севастополь.

В первую очередь необходимо решить проблему низкого уровня технического оснащения требуемым оборудованием на водных объектах.

Далее требуется обеспечить наращивание региональной материальной базы, как минимум до уровня 97,5% к концу 2024 года с целью своевременного сокращения возможных угроз общественной безопасности.

В качестве третьей рекомендации требуется финансирование увеличения количества пожарных гидрантов. Данная проблема выделена в государственной программе г. Севастополя по обеспечению общественной безопасности [3].

Эффективность достижения результатов выражается в степени достижения запланированных программой мероприятий результатов (таблица 1).

Таблица 1. Эффективность достижения результатов программы мероприятий

Показатель	2023 г.	2024 г.	2025 г.	Фактическое значение до программы мероприятий	Степень достижения результата к 2025 г., %
Сформированность материальной базы, %	89,6	97,5	100	80,3	100%
Число несчастных случаев в местах массового отдыха на водных объектах, ед.	5	2	1	10	99%
Обеспеченность пожарными гидрантами всех населенных пунктов Севастополя, %	23	35	57	0	57%

Таким образом, можно сделать вывод о том, что предложенная программа мероприятий позволит повысить уровень общественной безопасности по выявленным уязвимым местам в системе, в частности степень достижения плана варьируется от 57% до 100%, что указывает на ее действенность.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Багян Г. А. Пути решения актуальных проблем государственного управления в Российской Федерации / Г. А. Багян, В. И. Лукашук // *Modern Science*. – 2020. – № 5-1. – С. 450-454.

2. Борщ Л. М., Буркальцева Д. Д., Михайлова Д. Н. Развитие региональной финансово-экономической системы и ее устойчивость / *Научный вестник: финансы, банки, инвестиции* // ВАК. – 2021. – С. 5-16.

3. Постановление Правительства города Севастополя «Об утверждении государственной программы города Севастополя «Обеспечение общественной безопасности в городе Севастополе» (с изменениями на 17 августа 2023 года) // *Электронный фонд правовых и нормативно-технических документов*. Режим доступа: <https://www.consultant.ru/>

4. Райзберг Б. А. Государственное управление экономическими и социальными процессами: учебное пособие / Б.А. Райзберг. – Москва: ИНФРА-М, 2021. – 384 с.

5. Указ Президента РФ от 02.07.2021 N 400 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации» // *КонсультантПлюс*. Режим доступа: <https://www.consultant.ru/22>

УДК 339.13.017

Исследование рынка первичного жилья в регионе

*А.А. Снатенков, к.э.н., доцент
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация. В статье дается оценка развития рынка первичного жилья Оренбургской области. Выделяются факторы, оказывающие влияние на стоимость 1 квадратного метра первичного жилья в регионе. На основе

корреляционно-регрессионного анализа делаются выводы о силе влияния этих факторов.

Ключевые слова: первичное жилье, корреляционно-регрессионный анализ, Оренбургская область, цены на первичное жилье

Annotation. The article assesses the development of the primary housing market in the Orenburg region. The factors influencing the cost of 1 square meter of primary housing in the region are highlighted. On the basis of correlation and regression analysis, conclusions are drawn about the strength of the influence of these factors.

Key words: primary housing, correlation and regression analysis, Orenburg region, prices for primary housing.

Обеспеченность населения жильем – один из основных факторов, формирующих уровень жизни как в стране, так и в конкретном регионе. Потребность в жилье является первичной, и ее удовлетворение очень важно для любого человека [1].

Рынок жилой недвижимости в России представлен первичным и вторичным рынками [2]. При этом рынок именно первичного жилья вызывает большой интерес, потому что многие хотят приобрести новую квартиру или дом, так как это жилье кажется более комфортным и безопасным. В России, в частности в Оренбургской области, действуют программы сельской ипотеки, семейной ипотеки, льготные программы для молодых семей и так далее. То есть, государство занимается развитием рынка жилой недвижимости, но не уделяет достаточного внимания ценообразованию на нем.

За анализируемый период (2005-2022 гг.) не наблюдалось ярко выраженной тенденции, как на российском рынке, так и на рынке Оренбургской области. Формирование уровня цен на рынке недвижимости происходило под влиянием как политических, экономических факторов, так и санкционного давления. Наибольший скачок цен на первичном рынке жилья наблюдался в 2006 году, что явилось следствием принятия целого ряда пакета законопроектов в 2005 году и в первую очередь Жилищного кодекса РФ, принятие которого определило развитие российского рынка недвижимости. Наибольший спад цен происходит в 2009 году что связано с мировым экономическим кризисом, который повлиял и на российский рынок.

Основным фактором роста цен в 2020 году послужило введение ипотеки с государственной льготной программой, также введение экс-роу-счетов и снижение ключевой ставки Банка России с 6,25 % в январе до 4,25 % в июле 2020 года. С 28.02.2022 года ключевая ставка Банка России стала составлять 20 %, что осложнило возможность получения ипотеки и наблюдается проседание уровня цен в 2022 году на первичном рынке жилья.

При анализе динамики цен на 1 м² первичного жилья следует выделить факторы, которые на нее влияют: процентная ставка, уровень доходов населения,

демография, уровень образования населения, законы, налоговая политика и другие [3].

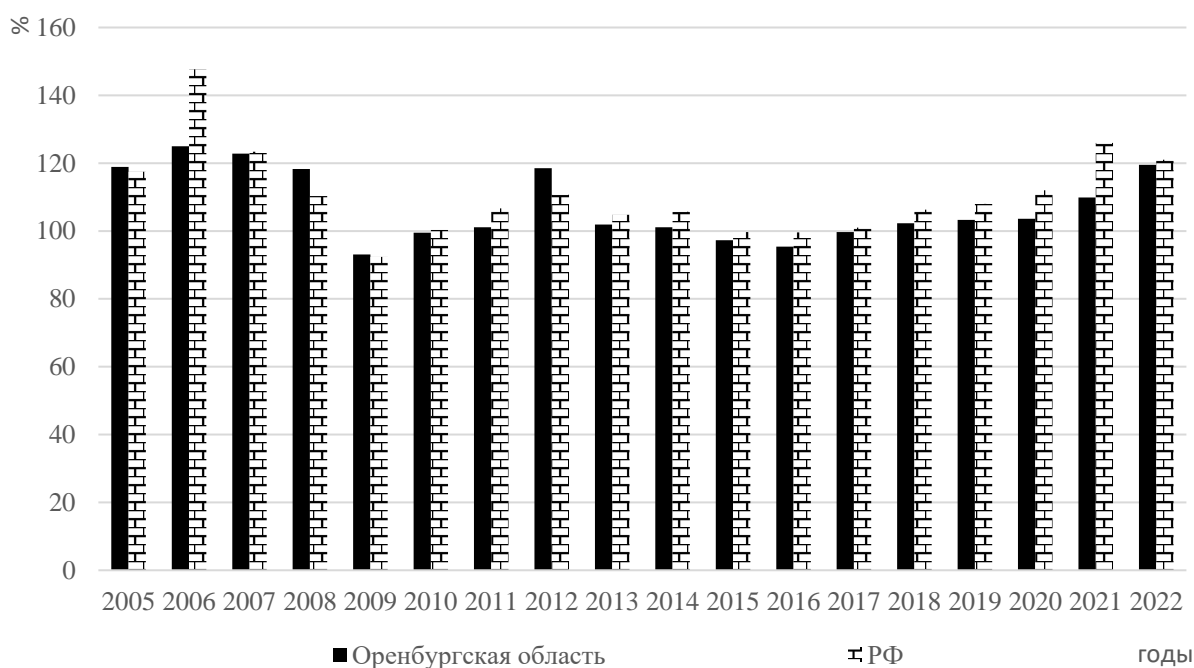


Рисунок 1. Сравнительная динамика уровня цен 1 м² первичного жилья

В рамках исследования использованы данные, взятые с официального сайта Центрального Банка России и Оренбургстата за период с 2005 по 2022 годы.

Показатели, которые были отобраны в качестве признаков – факторов:

X1 – средневзвешенная ключевая ставка, %;

X2 – курс доллара, руб.;

X3 – объем введенного жилья, %;

X4 – валовый региональный продукт, темп роста, %;

X5 – цены на строительные материалы, темп роста, %;

X6 – среднедушевые денежные доходы населения, темп роста, %;

X7 – общий коэффициент брачности, на 1 тыс. чел. населения;

X8 – Общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного жителя, кв. м;

X9 – Численность врачей всех специальностей, на 10 тыс. чел. населения, чел;

X10 – Выпуск бакалавров, специалистов, магистров, на 10 тыс. чел. населения, чел.

Параметры модели оцениваются с помощью метода наименьших квадратов (МНК). Изучив влияние данных факторов на цену 1 кв. м. первичного жилья, получили матрицу парных коэффициентов (рис. 2).

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L
1		y	x1	x2	x3	x4	x5	x6	x7	x8	x9	x10
2	y	1										
3	x1	0,0347	1									
4	x2	-0,3337	-0,4049	1								
5	x3	0,6473	-0,0895	-0,4301	1							
6	x4	0,6966	-0,0424	-0,4688	0,5349	1						
7	x5	0,5656	0,0545	-0,0780	0,4429	0,6089	1					
8	x6	0,6307	0,3595	-0,7185	0,4978	0,6262	0,4278	1				
9	x7	0,0409	0,4344	-0,8905	0,1882	0,2439	-0,0238	0,4512	1			
10	x8	-0,2661	-0,5475	0,9193	-0,2861	-0,4081	-0,1630	-0,7867	-0,7735	1		
11	x9	0,1037	0,1320	-0,8406	0,2334	0,3683	0,0468	0,3683	0,8611	-0,7206	1	
12	x10	-0,0620	0,5273	-0,7793	0,0348	0,0326	-0,0518	0,3468	0,8804	-0,7752	0,7945	1
13												

Рисунок 2. Матрица парных коэффициентов корреляции

Проведенные расчеты позволяют сделать выводы, о том, что связь между ценой 1 м² первичного жилья и ВРП, объемом введенного жилья, среднедушевыми денежными доходами населения прямая и тесная; со средневзвешенной ключевой ставкой – прямая и практически не наблюдается; с показателя характеризующими уровень брачности, обеспеченности врачами, жильем, выпуска бакалавров и специалистов – также почти не наблюдается; с курсом доллара – обратная; с и ценами на строительные материалы – прямая.

На основе матрицы парных коэффициентов корреляции были отобраны факторные признаки X3 и X4. На основе отобранных факторов был проведен множественный регрессионный анализ с помощью MS Excel (рис. 3), который позволил сформировать следующие выводы.

1	Вывод итогов						
2							
3	<i>Регрессионная статистика</i>						
4	Множественный R	0,785141519					
5	R-квадрат	0,616447205					
6	Нормированный R-квадрат	0,565306832					
7	Стандартная ошибка	8,309756974					
8	Наблюдения	18					
9							
10	<i>Дисперсионный анализ</i>						
11		df	SS	MS	F	значимость F	
12	Регрессия	2	1664,710197	832,3550983	12,05402253	0,000756	
13	Остаток	15	1035,780915	69,05206097			
14	Итого	17	2700,491111				
15							
16		Коэффициенты	Стандартная ошибка	t-статистика	P-значение	Нижние 95%	Верхние 95%
17	Y-пересечение	-92,53685097	62,59485879	-1,47834587	0,160005636	-225,955	40,88093
18	x3	0,496799413	0,223703868	2,220790447	0,042185679	0,019986	0,973613
19	x4	1,684444494	0,670608364	2,511815517	0,023940613	0,255077	3,113812
20							

Рисунок 3. Регрессионная статистика

Получена следующая модель цены 1 м² первичного жилья:

$$y = -92,53 + 049x_3 + 1,68x_4$$

Характеристики модели: R²=0,61; t_(0,05;16)=2,11; F_(2;15)=3,68. Полученная модель по указанным характеристикам является статистически значимой. Можно сделать вывод, что с ростом размера ВРП на 1%, цена на первичное жилье в регионе увеличится на 1,68%, а с ростом объема введенного жилья на 1 % цена на первичное жилье в регионе увеличится на 0,49%. Связь между

данными факторами и результатом очень сильная и прямая, потому что коэффициент корреляции 0,785, а также 61,6% вариации цены на жилье обусловлено отобранными показателями.

Проведенный анализ показал, что повышение благосостояния региона способствует стремлению к улучшению жилищных условий. Улучшение уровня жизни в регионе будет способствовать росту доходов его жителей, и тогда они начинают пытаться увеличить свою жилплощадь, либо же в целом повысить качество жилья [4]. То есть, население покупает жилье не как таковое, а как возможность жить комфортно, престиж, признание со стороны окружающих. В общем, такие потребности часто может удовлетворить только именно новое жилье. Также стоит отметить, что льготные ипотечные программы чаще всего распространяются только на первичное жилье, и население при повышении своих доходов стремится взять ипотеку на самых выгодных условиях, собственно, поэтому спрос на первичное жилье растет, а значит, растет и цена [5].

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Малкина М.Ю., Шулепникова Е.А. Анализ состояния и тенденций рынка жилой недвижимости в Российской Федерации // *Экономический анализ: теория и практика*. 2012. №20(275). С. 2-12.

2. Елисеева И.И., Боченина М.В. Спрос на рынке жилья и потребности россиян: эконометрический подход // *Экономическое возрождение России*. 2022. № 4(74). С. 41-56.

3. Блинова С.В., Проходенко О.О. Статистическое исследование средних цен на первичном рынке жилья в РФ // *Российская наука: актуальные исследования и разработки. Сборник научных статей I Всероссийской заочной научно-практической конференции, посвященной 85-летию Самарского государственного экономического университета. Самарский государственный экономический университет*. 2016. С. 79-86.

4. Смагина Е.А., Снатенков А.А. Экономико-статистическая оценка развития потребительского кредитования в российской экономике // *Актуальные проблемы современности: наука и общество*. 2019. № 4 (25). С. 34-38.

5. Боченина М.В. Динамика цен жилищного рынка: гипотезы роста // *Финансы и бизнес*. 2021. №2, Т.17. С. 96-111.

УДК 338.43

Сельское хозяйство как инструмент обеспечения продовольственной безопасности Оренбургской области

*В.А. Трофимова, студент
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация. В данной статье рассмотрен агропромышленный сектор Оренбургской области как ключевой инструмент обеспечения продовольственной безопасности региона в условиях усиливающегося санкционного давления западных стран. Обозначена необходимость в наращивании темпов импортозамещения на внутреннем рынке страны и региона, в частности. Дана оценка сельскохозяйственного потенциала Оренбургской

области. Сделаны выводы о роли сельского хозяйства в продовольственной безопасности региона.

Ключевые слова: сельское хозяйство, агропромышленный комплекс, импортозамещение, антироссийские санкции

Annotation. This article examines the agro-industrial sector of the Orenburg region as a key tool for ensuring food security in the region in the face of increasing sanctions pressure from Western countries. The need to increase the pace of import substitution in the domestic market of the country and the region in particular is indicated. An assessment of the agricultural potential of the Orenburg region is given. Conclusions are drawn about the role of agriculture in the food security of the region.

Keywords: agriculture, agro-industrial complex, import substitution, anti-Russian sanctions

На данном этапе сложного развития международных отношений экономическая безопасность России является главнейшей целью государства.

На протяжении длительного времени ситуация усугубилась в связи с затянувшейся санкционной политикой со стороны стран запада и ответных мер, которые принимает Россия для отстаивания своей позиции на мировой арене [1].

Всё это в первую очередь нанесло удар по импортно-экспортной политике Российской Федерации и привело к необходимости увеличения темпов импортозамещения [2].

На фоне вышеперечисленных факторов в России всё более остро ставится вопрос о развитии внутреннего рынка, в том числе и аграрного сектора.

Значимая роль агропромышленного производства в экономике государства также обусловлена и обеспечением продовольственной безопасности на внутреннем рынке [1].

Питание населения является основополагающим элементом экономической, социальной и политической безопасности любой страны и поддержания ее суверенитета [3]. Также приток капитальных вложений в сферу производства продовольствия даст возможность экспорта в другие страны.

Решение проблем продовольственной безопасности актуально начинать с регионального уровня.

Оренбургская область – это регион, который хорошо развит в сельскохозяйственном направлении.

Для его экономики характерной чертой является грамотная аграрная наука, благоприятные агроклиматические и почвенные ресурсы территории, современные высокопроизводительные технологии и расширение спроса на сельскохозяйственную продукцию [3].

Аграрный сектор экономики - это ведущая системообразующая сфера экономики субъекта Российской Федерации.

По рисунку 1 можно судить о динамике индекса производства сельскохозяйственной продукции Оренбургской области в сравнении с Российской Федерации в целом.

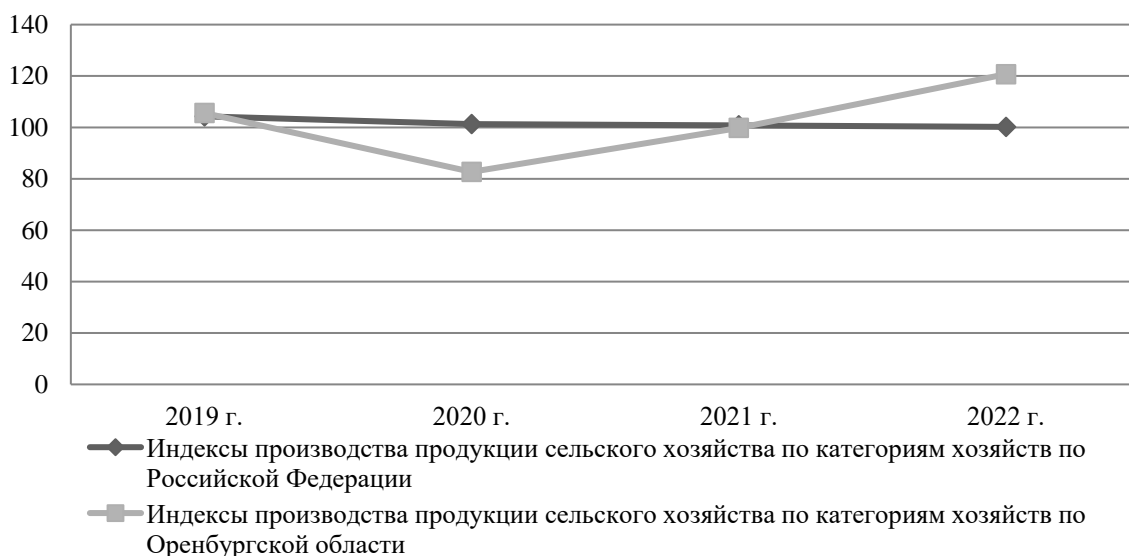


Рисунок 1. Индекс сельскохозяйственной продукции в Российской Федерации и Оренбургской области (в % к предыдущему году) за 2019-2022 гг. [4]

На территории Оренбуржья активно выращиваются пшеница, рожь, соевые, подсолнечник, картофель, гороховые, кукуруза и бахчевые.

Различного вида зерно составляет 70% посевных площадей (среди зерновых преобладает пшеница).

Площади посева сельскохозяйственных культур в Оренбургской области отражены на рисунке 2.

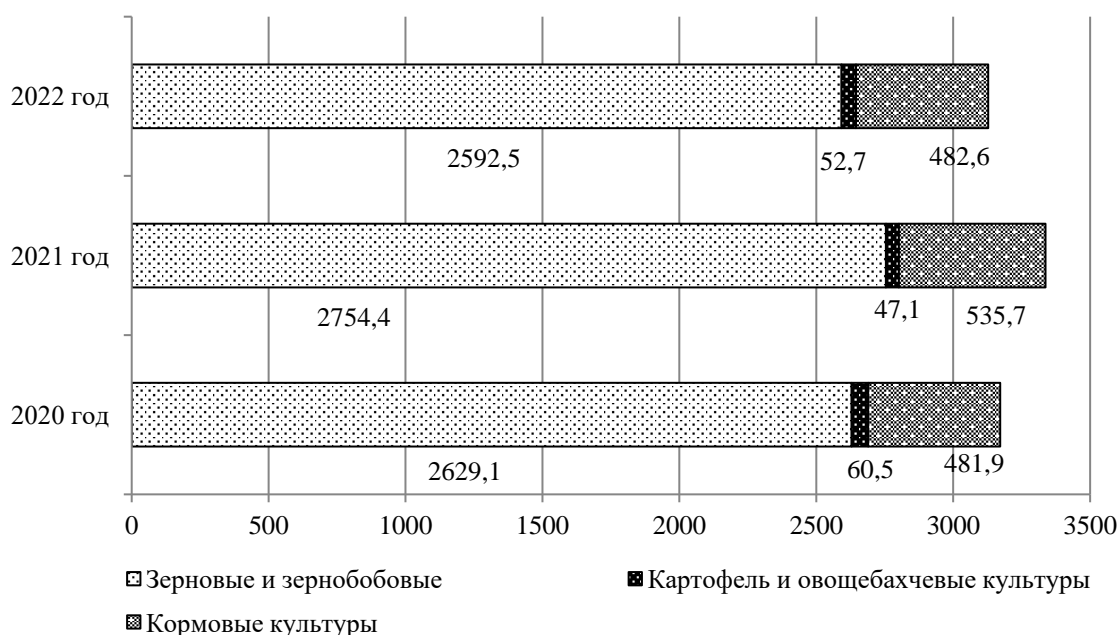


Рисунок 2. Посевные площади сельскохозяйственных культур Оренбургской области (в хозяйствах всех категорий), тыс. га [4]

По итогам 2022 года площадь посевов в Оренбургской области составляла в сумме 4291,1 га. Наибольшая площадь приходилась на зерновые и бобовые культуры (более 60% посевной площади). По сравнению с 2020 годом в 2022

году произошло сокращение рыночных продаж на 12,9%, то есть из-за растущего интереса людей к собственным домам для личного потребления.

Из данных рисунка 3 можно сделать вывод, что посевная площадь зерновых культур в Оренбургской области в среднем всегда превышает 4,2 млн. га.

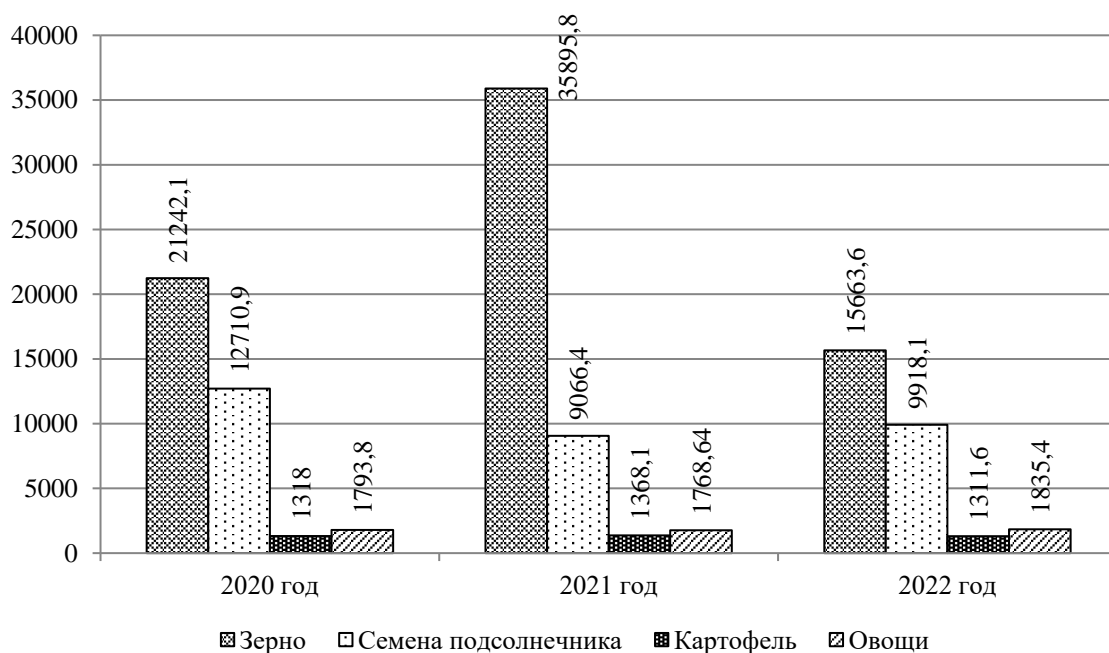


Рисунок 3. Валовой сбор продуктов растениеводства (в хозяйствах всех категорий) в Оренбургской области, тыс. ц [4]

При рассмотрении рисунка 3 мы видим, что год с самым высоким производством урожая - 2020, с общим объемом 21,2 млн. ц. Меньшие объемы в 2022 г. связаны с сильнейшей жарой и засухой, это привело к ухудшению урожая.

В настоящий момент на территории Оренбургской области действуют предприятия по производству хлебобулочных (119 шт.) и кондитерских изделий (24 шт.), растительного масла (24 шт.), муки (46 шт.), круп (13 шт.), комбикормов (14 шт.), безалкогольных напитков (12 шт.), пива (6 шт.), макарон (4 шт.), а так же цеха по производству полуфабрикатов (24 шт.), алкогольной продукции (3 шт.), мороженого (4 шт.), плодоовощных и мясных консервов (4 шт.), рыбные (6 шт.), а заготовкой картофеля и овощей занимаются 5 предприятий [4].

В целом, Оренбургская область обеспечивает себя основными продуктами питания (хлеб, молоко, мясо, яйца и т.д.) и поставляет большое количество продуктов питания на отечественный рынок.

В связи с пандемией, санкционным давлением на российскую экономику и соответствующими государственными мерами по поддержке предприятий, агропромышленный сектор региона находится в непрерывном и активном развитии [5].

По итогам 2022 года сельскохозяйственный сектор России занимает 5 место в мире по объему добавленной стоимости (4,4 триллиона) и 7 место занимает по объему прямых инвестиций в сельское хозяйство.

Если рассматривать Оренбургскую область, то стоит отметить, что она имеет значительный потенциал для развития переработки сельскохозяйственной продукции и производства продовольствия, а действующих мер поддержки недостаточно для его максимальной реализации [6].

Главной задачей агропромышленного комплекса остается надежное обеспечение населения всеми видами продовольствия.

Агропромышленный комплекс играет важную роль в национальной экономике Оренбуржья, так как именно благодаря ему обеспечивается стабильное снабжение граждан необходимыми видами продуктов питания.

По статистическим данным в Оренбургской области земельный фонд составляет 12,4 млн. га, а сельскохозяйственные земли приходится 88%.

В настоящее время регион занимает достаточно большую посевную площадь. Для сравнения по России средняя посевная площадь составляет 0,8 га, а в Оренбургской области - 2,8 га.

При этом нельзя не сказать о том, что сельское хозяйство в регионе сталкивается с такой проблемой, как непредсказуемые относительно суровые климатические условия. В результате местами наблюдается естественная потеря плодородия и деградация почвы.

Рассматривая Оренбургскую область, можно сделать вывод, что она является одним из наиболее развитых в сельскохозяйственном отношении регионов России.

Плодородный чернозем и сухой климат определили особенности зерновых культур и скота в сельскохозяйственном производстве. Основными отраслями пищевой промышленности в регионе являются мука и крупы, мясо и молочные продукты.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Калафатов Э. А. Современное состояние ресурсной базы агропромышленного комплекса России // *Московский экономический журнал*. 2022. №2. С.250-269.
2. Котов А.В. Стратегия импортозамещения в экспортноориентированном регионе России // *Российский внешнеэкономический вестник*. 2023. №1. С. 64-73.
3. Спешилова Н. В., Коростелева О. В. Аграрный сектор экономики Оренбургской области: оценка состояния и перспективы развития // *Вестник евразийской науки*. 2017. №9(5). С.1-11.
4. Федеральная служба государственной статистики: *Официальный сайт / Федеральная служба государственной статистики*. – 1995-2023. [Электронный ресурс]. — URL: <https://rosstat.gov.ru/> (дата обращения: 02.11.2023)
5. Реброва Т.А. Проблемы и перспективы социально - экономического развития Оренбургской области // В сборнике: *Социально-экономическое развитие регионов России: тенденции, проблемы, перспективы. Сборник научных трудов III Всероссийской научно-практической конференции*. Волгоград, 2022. С. 80-85.
6. Реброва Т.А. Региональные особенности развития малого предпринимательства в России // В сборнике: *Цивилизационные перемены в России. Материалы XIII Всероссийской научно-практической конференции*. Екатеринбург, 2023. С. 268-275.

Секция 3

Актуальные проблемы и современные тенденции в финансовом секторе страны и ее регионах

УДК 336.648

Проблемы и перспективы развития российского лизингового рынка в условиях санкций

*Абилова И.З., студент магистратуры
Волгоградский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация. Лизинг давно стал неотъемлемо частью финансирования основных фондов российских хозяйствующих субъектов. Однако в последние год наблюдается снижение объемов отечественного рынка лизинга. В данной статье предпринята попытка провести анализ российского лизингового рынка в современных условиях. Представлена структура лизингового рынка по предметам лизинга в разрезе корпоративного и розничного сегмента. Выявлены перспективные направления развития лизинга в РФ.

Ключевые слова: лизинг, финансовая аренда, санкции, лизинговые сделки, корпоративный сегмент рынка, объемы нового бизнеса.

Abstract. Leasing has long become an integral part of the financing of fixed assets of Russian business entities. However, in recent years there has been a decline in the volume of the domestic leasing market. This article makes an attempt to analyze the Russian leasing market in modern conditions. The structure of the leasing market for leased items is presented in the context of the corporate and retail segments. Promising directions for the development of leasing in the Russian Federation have been identified.

Keywords: leasing, financial lease, sanctions, leasing transactions, corporate market segment, new business volumes

Лизинг, как одна из форм кредитования инвестиционных проектов получила широкое применение в деятельности российских предприятий и организаций различных форм собственности и сфер деятельности. Но в последние годы тенденции развития всех финансовых рынков, связанные с санкционным давлением Запада, также отразились и на рынке лизинга России.

Эксперты рынка отмечают, что в 2022 г. произошло снижение лизинговых сделок в России. Так, объем нового бизнеса (т.е. стоимость переданных клиентам предметов лизинга в течение рассматриваемого периода без НДС) в 2022 г.

сократился на 13 % впервые с 2016 г. Стоит отметить, что во время пандемии в 2020-2021 г. спад составлял всего 5 %. Особое внимание стоит уделить сжатию корпоративного сегмента рынка, которое составило более 30 %, при том, что розничный сегмент сократился всего на 8 % (Рисунок 1).

Причинами такой динамики эксперты называют геополитический кризис, санкционное давление, которые обострили проблему дефицита предметов лизинга. Наибольший урон понесли отрасли воздушных и водных судов, так как объемы авиалинга сократился на 61 %, а морских судов на 46%. При этом лизинг железнодорожного транспорта снизился всего на 1 %. Как видно из рисунка, в 2022 г. объем нового бизнеса корпоративных сегментов опустился до минимального за последние шесть лет уровня.

Также пострадал и розничный бизнес по категории лизинг легковых автомобилей, который уменьшился на 27%. Лизинг грузовых автомобилей же не только не снизился, а удалось повысить его на 11 % за счет поддержки его китайскими производителями. При этом общая доля автолизинга снизилась на 7 %, но доля нового бизнеса показала рост на 2 %, с 47 % до 49%.

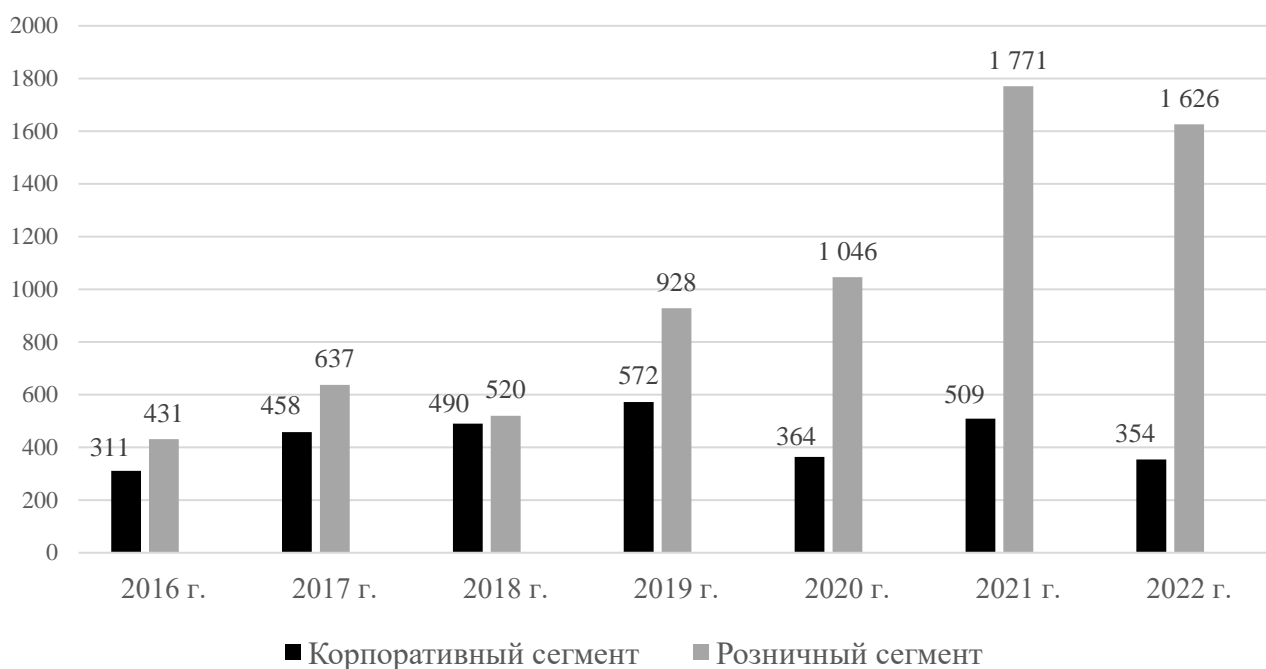


Рисунок 1. Динамика объемов нового бизнеса, млрд. руб. [2]

При этом следует отметить рост лизинга в сегменте строительной техники. Рост нового бизнеса составил 5%, в том числе за счет мер государственной поддержки строительной отрасли. Так, по данным Росстата прирост объемов строительства составил 5,2 %. Таким образом, будет продолжаться востребованность новой строительной техники, причем за счет отечественного производства строительной техники и поставляемой азиатскими партнерами.

Проблемной остается сфера лизинга оборудования для добывающих компаний, так как эта отрасль зависит от поставок импортного оборудования. В 2022 г. этот сегмент сократился на рекордные 63%.

Несмотря на сложившуюся на рынке лизинга России ситуацию, объемы лизингового портфеля по итогам 2022 года увеличились на 5%. Это можно сравнить с динамикой 2020 г., когда он составил 6,75 трлн рублей. Снижение темпа прироста портфеля в сравнении с 2021 годом связано с падением объемов нового бизнеса, досрочным расторжением ряда крупных сделок (в частности по воздушным и морским судам). Таким образом, портфель по авиатранспорту сократился с 14% до 7%, а водных судов – с 10% до 7%.

Сегмент грузового транспорта и строительной техники, которые показали основной рост в лизинговом портфеле в 2022 году, увеличили свои доли в совокупном лизинговом портфеле с 13% до 18% и с 7% до 9% соответственно (Рисунок 2).

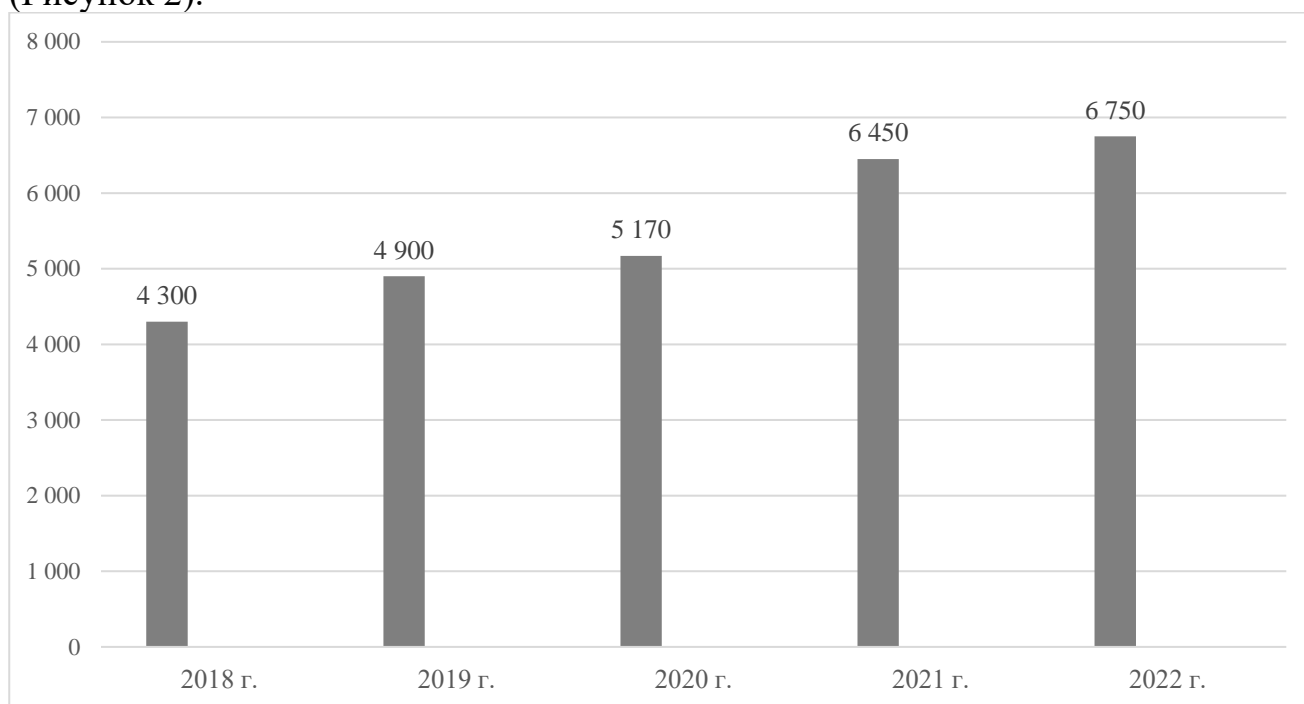


Рисунок 2. Динамика объема лизингового портфеля, млрд. руб. [2]

Как видно из рисунка, падение рынка лизинга началось в период пандемии, к концу которой произошла коррекция и возвращение к допандемийному периоду, но в 2022 г., в связи со сложившейся санкционной ситуацией, произошло падение.

Так, в 2022 году отрицательную динамику бизнеса показала значительная часть рынка – около 73% участников, среди которых в основном небольшие и средние компании. Это привело к росту концентрации бизнеса на крупных лизингодателях: доля топ-10 компаний в объеме нового бизнеса за 2022 год увеличилась с 63% до 75%. Указанная тенденция также обусловлена преобладанием среди крупнейших лизингодателей компаний, принадлежащих банкам, которые единственные нарастили объемы бизнеса (в среднем +8%). На

фоне общего сжатия лизингового рынка доля банковских «дочек» в новом бизнесе выросла на 10 %, с 52% до 62%. На концентрацию рынка также сильное влияние оказал уход из России иностранного бизнеса, который стал активно продавать свои лизинговые компании.

Крупные лизинговые компании обеспечивают реализацию национальных проектов и обеспечение техникой глобальные инфраструктурные объекты, в результате чего объемы их лизинговых контрактов довольно высокие. В 2022 произошло перераспределение собственников лизинговых компаний – в силу ухода ряда иностранных лизинговых компаний из России и продажи их российским собственникам. Снизилось количество заключенных лизинговых договоров впервые за последние 7 лет и составило 340 тыс. руб., но при этом средняя сумма сделки возросла, и достигла уровня 2018 года – 9,2 млн руб. что объясняется резким удорожанием оборудования на фоне нехватки техники за счет ухода ряда иностранных компаний и тенденций замены известных марок менее известными китайскими аналогами [3, С. 209].

Однако, несмотря на выявленные сложности и проблемы, которые объясняются последствиями финансовых и внешнеторговых санкций, рынок лизинга имеет тенденции к росту, по крайней мере по отдельным сегментам (Таблица 1).

Таблица 1. Динамика лизингового портфеля в РФ, млрд. руб. [1]

Показатель	2023	2022	2021	2020	2019	2018
Объем лизингового портфеля	7200	6100	5575	4800	4500	3900
Динамика нового бизнеса	1490	770	945	570	730	-

Таким образом, эксперты рынка прогнозируют хотя и небольшой, но рост лизинга в России в связи с налаживанием новых логистических связей, выходом на азиатские рынки производителей и поставщиков предметов лизинга, собственным импортозамещением оборудования, особенно по ключевым отраслям российской экономики.

Оптимистичный сценарий предполагает улучшение геополитической обстановки и большую интеграцию России в международные бизнес-процессы вследствие снятия части санкционных ограничений и более активного сотрудничества с азиатскими странами, что на фоне эффекта отложенного спроса приведет к росту объема нового бизнеса до 2,35 трлн рублей (на 18% выше уровня 2022 г.). Доля объема нового бизнеса в ВВП по итогам 2023 года вырастет до 1,8%.

Прогнозируется небольшое увеличение объемов нового бизнеса в лизинговом портфеле РФ. Корпоративный сегмент почти не вырастет, а вот в сегменте легковых автомобилей прогнозируется небольшой рост. Также рост должен продемонстрировать сегмент грузовых автомобилей, в основном за счет китайских поставок грузового автотранспорта. Строительная и сельскохозяйственная техника, сохранившие положительную динамику и в сложный 2022 г., также будут расти. Эксперты прогнозируют и рост в сегменте прочего оборудования, так как после первого шока от ухода западных компаний

с российского рынка, отечественная экономика имела достаточно времени для переориентации на партнеров из азиатских и арабских стран, выстраивания новых логистических связей и договорных отношений. Также, российские компании уже заняли место иностранных лизинговых компаний, ушедших с российского рынка.

Таким образом, в ближайшие два года лизинговый рынок ожидает стагнация. Основными факторами негативного прогноза являются повышение уровня инфляции, нарушение логистики по доставке иностранного оборудования, нарушение взаимосвязи с зарубежными партнерами.

В настоящее время на рынке лизинга наблюдается:

- нехватка товаров по большей части лизинга;
- высокие кредитные ставки;
- снижением объема инвестиций в основной капитал российских хозяйствующих субъектов.

В розничном сегменте прогнозируется снижение лизинга автотранспорта, в связи со снижением реальных доходов граждан, а также влиянием таких негативных факторов, как:

- спада производства транспортных средств по всему миру из-за дефицита комплектующих и полупроводников;
- действия санкционных мер;
- разрыв логистических цепочек.

Развитие рынка лизинговых услуг помимо общей экономической ситуации в стране зависит, прежде всего, от стоимости фондирования и деловой активности, а также мер господдержки бизнеса в целом и лизинговой отрасли в частности. Однако вне зависимости от этих факторов финансовая аренда является для коммерческих организаций наиболее выгодным и доступным способом приобретения имущества. К безусловным преимуществам лизинга относятся сниженные или отсутствующие требования по дополнительному обеспечению, свобода предметов лизинга от претензий кредиторов, а также ускоренная амортизация.

В последние годы на динамике лизингового рынка позитивно сказывается активное развитие интернет-торговли, вместе с которой новый импульс получили грузоперевозки. Кроме того, положительное влияние на отрасль оказывает усиление конкуренции между лизинговыми компаниями, которые разрабатывают более гибкие тарифы и дополнительные сервисы, а также максимально ускоряют и упрощают для клиентов саму процедуру оформления сделок.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. *Объем нового бизнеса вырос вдвое, достигнув почти 1,5 трлн рублей. Деловой Петербург.* URL: <https://www.dp.ru/a/2023/09/21/na-moshhnih-drajverah-rossijskij>. (дата обращения 10.10.2023).
2. *Рынок лизинга по итогам 2022 г.: на пониженной передаче. Эксперт/РА.* Режим доступа: <https://raexpert.ru/researches/leasing/2022/> (дата обращения 24.10.2023).

УДК 336.71

Оценка финансовых результатов АКБ «Форштадт» (АО)

*К.Г. Гончаров, Д.В. Прокудин, студенты
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация. Анализ финансового состояния в современной экономике выступает одним из необходимых и ключевых способов исследования хозяйственной деятельности организации. В данной статье проведена оценка финансовых результатов АКБ «Форштадт» (АО) за период 2020-2023 годов. По результатам проведенного анализа сделаны выводы о финансовом состоянии данного банка.

Ключевые слова: оценка, финансовые результаты, коммерческий банк, прибыль, рентабельность.

Abstract. Analysis of the financial condition in the modern economy is one of the necessary and key ways to study the economic activities of an organization. This article assesses the financial results of JSCB Forstadt (JSC) for the period 2020-2023. Based on the results of the analysis, conclusions were drawn about the financial condition of this bank.

Keywords: assesment, financial results, commercial bank, profit, profitability.

Коммерческие банки являются важной частью финансовой сферы страны. Их финансовая устойчивость зависит от получаемой прибыли, которая необходима для обеспечения равновесного состояния в изменяющихся условиях. Нестабильность финансового сектора и экономики России приводит к необходимости повышения эффективности деятельности коммерческих банков и получению стабильных источников формирования прибыли с целью сохранения их положительных финансовых результатов [1].

Объектом исследования выступает АКБ «Форштадт» (АО), являющийся одним из региональных банков Оренбуржья, который входит в реестр системы обязательного страхования вкладов и представляет собой крупный универсальный финансовый институт, осуществляющий расчетно-кассовое обслуживание, операции на валютном и фондовом рынках, а также предоставляющий банковские услуги для физических и юридических лиц [2].

На основе годовой отчетности был произведен анализ доходов и расходов АКБ «Форштадт» (АО) за период 2020-2022 годов (таблица 1).

Таблица 1. Динамика статей доходов и расходов АКБ «Форштадт» (АО), млн. руб.

Показатели	2020г.	2021г.	2022г.	Темп роста, %		В среднем 2020-2022 гг., %
				2021г. к 2020г.	2022г. к 2021г.	
Процентные доходы	1404,4	1277,4	1207,0	91,0	94,5	92,7
Процентные расходы	499,6	407,6	723,3	81,6	177,5	120,3
Чистый процентный доход	904,7	869,8	483,7	96,1	55,6	73,1
Комиссионные доходы	138,6	119,9	139,4	86,5	116,3	100,3
Комиссионные расходы	17,3	16,9	13,9	97,7	82,2	89,6
Операционные расходы	570,4	545,8	568,7	95,7	104,2	99,9
Прибыль до налогообложения	465,6	603,6	193,0	129,6	32,0	64,4
Чистая прибыль	391,8	561,2	145,1	143,2	25,9	60,9

В результате полученных данных таблицы 1 можно отметить стабильный рост процентных расходов и комиссионных доходов, которые в среднем за 3 года увеличились на 20,3% и 0,3% соответственно. Процентные доходы ежегодно снижались в связи с уменьшением процентных доходов от ссуд, которые предоставлялись некредитным организациям, и от вложений в ценные бумаги. Таким образом, чистый процентный доход за исследуемый период снизился на 421 млн. руб. или на 46,5%. Комиссионные расходы в среднем с каждым годом снижались на 10,4%. Операционные расходы остались практически неизменными, за исключением 2021 года, в котором они снизились на 4,3%, однако в 2022 году повысились на 4,2% и составили в итоге 568,7 млн. руб.

Прибыль до налогообложения в 2021 году увеличилась на 29,6%, однако в 2022 году произошло значительное снижение данного показателя, в результате которого она уменьшилась на 68% и составила 193 млн. руб. Чистая прибыль в 2021 году относительно 2020 года выросла на 43,2%, а в 2022 году по отношению к 2021 году снизилась на 74,1%, что по большей степени связано со снижением процентных доходов и резким увеличением процентных расходов.

Более детально динамика чистой прибыли и прибыли до налогообложения АКБ «Форштадт» (АО) представлена на рисунке 1.

Также необходимо проанализировать динамику основных показателей деятельности АКБ «Форштадт» (АО) за период 2020-2022 годов (рисунок 2).

На основании данных рисунка 2 можно отметить, что за исследуемый год прирост наблюдался только у собственных средств АКБ «Форштадт» (АО), за период 2020-2023 годов они повысились на 455,3 млн. руб. или на 14,6%. Совокупные активы в 2022 году относительно 2020 года снизились на 13,4% в связи с уменьшением денежных средств, чистых вложений в финансовые активы и ценные бумаги, основных средств, материальных активов, а также чистой ссудной задолженности, которая снизилась на 18,5%. При этом также отмечается снижение привлеченных средств, которые в 2022 году отмечались на уровне 9062,7 млн. руб., что, в свою очередь, меньше значения 2020 года на 2133,5 млн. руб. или на 19,1%.

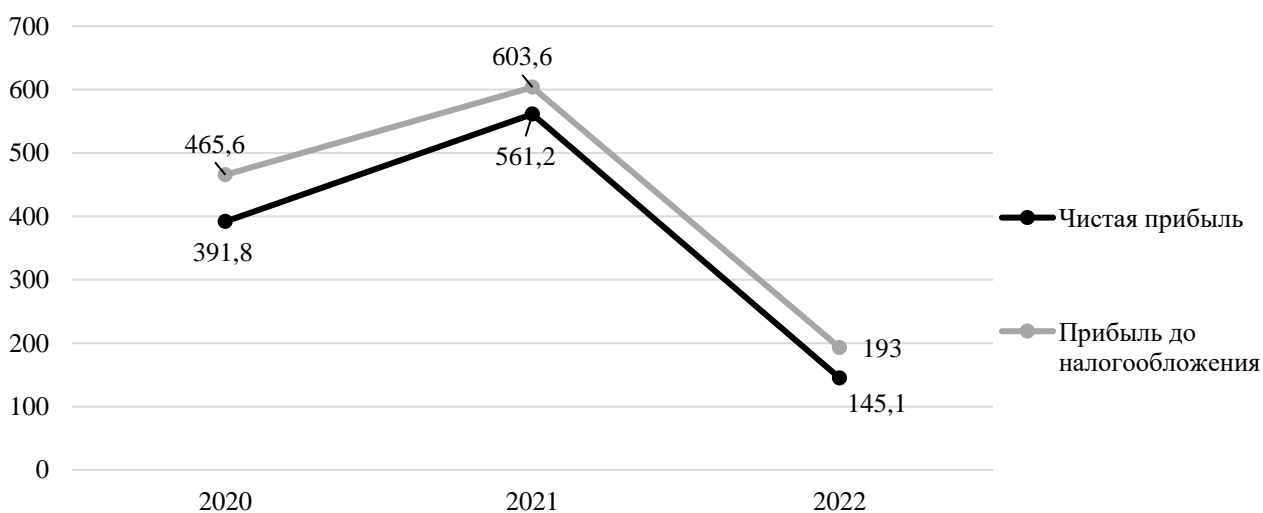


Рисунок 1. Динамика чистой прибыли АКБ «Форитадт» (АО), млн. руб.

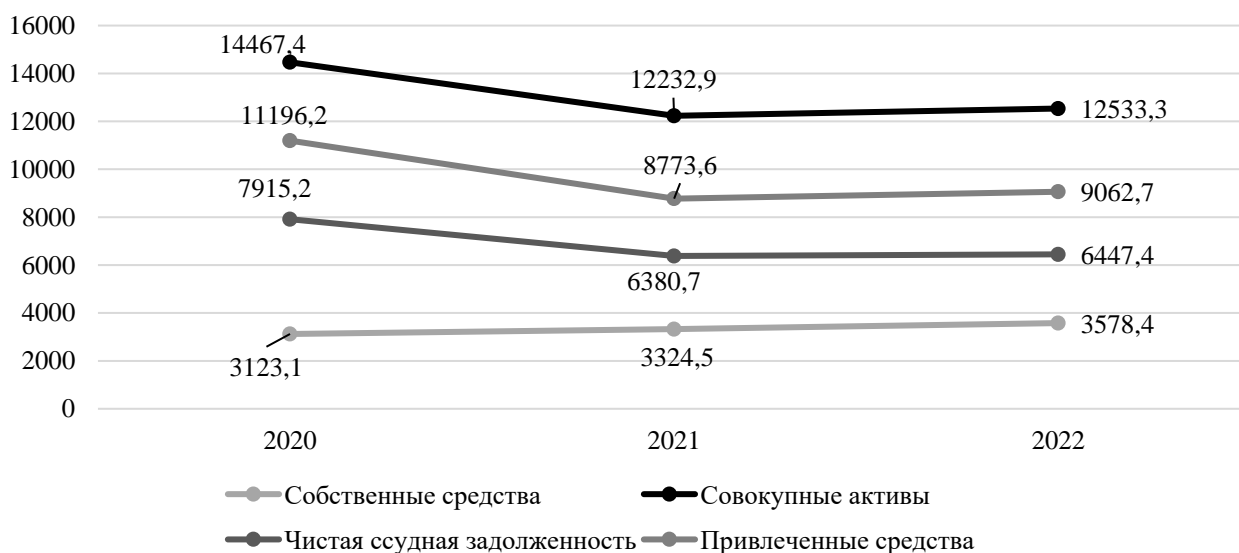


Рисунок 2 – Динамика основных показателей деятельности АКБ «Форитадт» (АО), млн. руб.

Для осуществления оценки эффективности использования ресурсов, применяемые банком в производственном процессе, рассчитаем основные показатели рентабельности, являющиеся важнейшими индикаторами функционирования коммерческого банка [3] (рисунок 3).

По данным рисунка 3 можно заметить отрицательную тенденцию каждого показателя. Рентабельность активов в 2022 году относительно 2020 года уменьшилась на 1,6%, составив в результате 1,2%, однако в 2021 году исследуемый показатель был равен 4,2%. Такие итоги говорят о снижении эффективности использования банком своих активов, а также об ухудшении управления банком в целом.

Рентабельность капитала в 2022 году составила 4,2%, что на 8,2% меньше значения 2020 года и на 13,2% меньше значения 2021 года. Снижение данного

показателя говорит об ухудшении эффективности деятельности АКБ «Форштадт» (АО).

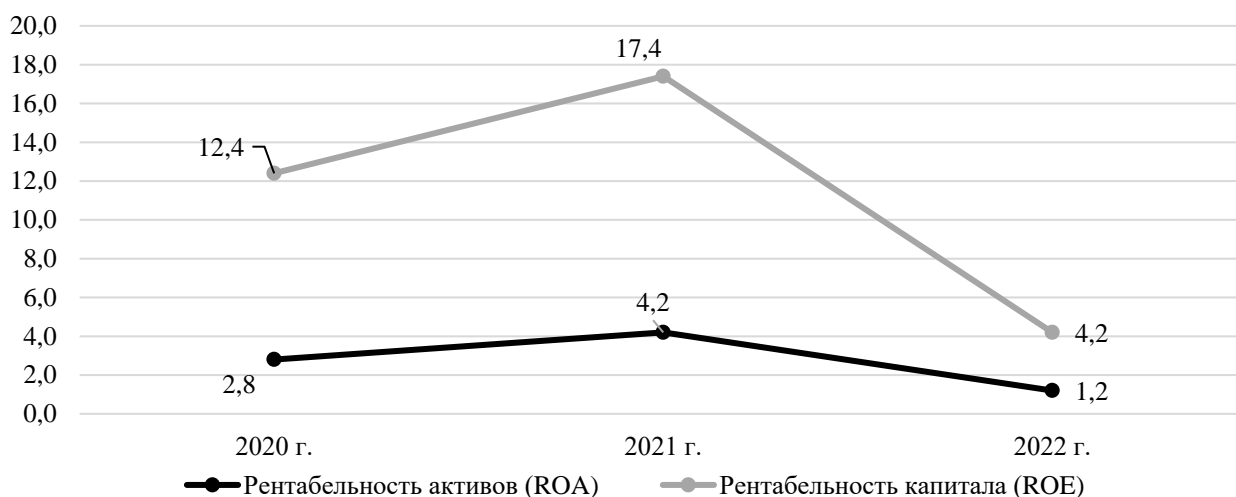


Рисунок 3. Показатели рентабельности АКБ «Форштадт» (АО), %

В целом, снижение показателей рентабельности АКБ «Форштадт» (АО) в 2022 году по большей степени связано с общим уменьшением чистой прибыли данного банка.

На основании проведенного анализа было выявлено, что АКБ «Форштадт» (АО) характеризуется довольно слабыми рыночными позициями из-за небольших масштабов бизнеса банка в банковском секторе России и сдерживания пределов его роста в связи с повышенной концентрацией бизнеса на домашнем регионе. При этом данный банк обладает умеренно сильной позицией по капиталу, невысоким качеством активов и низким уровнем финансовой надежности и устойчивости по сравнению с ведущими российскими банками. Тем не менее, не смотря на небольшое ухудшение финансового состояния в 2022 году, особенно по сравнению с 2021 годом, данный банк все еще остается привлекательным для клиентов.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Снатенков А.А. *Экономико-статистический анализ финансовых результатов коммерческого банка // Актуальные проблемы экономической деятельности и образования в современных условиях. Сборник научных трудов Двенадцатой Международной научно-практической конференции, посвященной 110-летию РЭУ им. Г.В. Плеханова. Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова. 2017. С. 67-72.*

2. *Официальный сайт АКБ «Форштадт» (АО). Режим доступа: <https://forstadt.ru/> (дата обращения 30.10.2023).*

3. Куприянова Л.М. *Финансовый анализ: учебное пособие / Л.М. Куприянова. – Москва: ИНФРА-М, 2023. – 157 с.*

Цифровизация финансового рынка

С.С. Демидов, студент

*Научный руководитель: Скорикова И.С., преподаватель отделения СПО
Волгоградский филиал РЭУ им. Г. В. Плеханова, Россия*

Аннотация. В данной статье рассмотрено понятие «финансовый рынок», приведены основные тезисы Проекта стратегии развития финансового рынка Российской Федерации до 2030 года. Рассмотрен финансовый инструмент мобильный банкинг и направления развития финансового рынка.

Ключевые слова: *финансовый рынок, цифровизация, мобильный банкинг, стратегия развития финансового рынка.*

Annotation. This article discusses the concept of "financial market", presents the main theses of the Draft strategy for the development of the financial market of the Russian Federation until 2030. The financial instrument mobile banking and the directions of development of the financial market are considered.

Keywords: *financial market, digitalization, mobile banking, financial market development strategy.*

Финансовый рынок является неотъемлемой составляющей современной экономической системы. Стремительное развитие финансового рынка обусловлено необходимостью достижения финансовой стабильности, удовлетворения потребности граждан РФ и представителей бизнеса в доступности финансовых услуг. В свою очередь Банк России работает в направлении по созданию условий для совершенствования российского финансового рынка, для обеспечения стабильности финансовой системы в современных и постоянно меняющихся условиях, с учетом новых направлений в развитии цифровых технологий.

По мнению С.М. Сапожниковой, «финансовые рынки способствуют проведению сделок купли-продажи финансовых активов, финансовый региональный рынок представляет собой форму экономических отношений, сформированную на базе экономических законов, финансовой политики государства, учета растущих потребностей общества, направленную на распределение и перераспределение финансовых активов и средств в целях повышения эффективности механизма финансов региона в целом» [1, с. 127].

Финансовый рынок должен выполнять свое предназначение в экономике страны, содействовать ее развитию, с учетом интереса, как граждан, так и представителей бизнес - структур и всего общества в целом. Развитие финансового рынка преследует определенные цели: улучшение благосостояния

граждан, создать возможности для трансформации сбережений в инвестиции, приносящие реальный доход, достижению национальных приоритетов.

Правительством РФ разработан Проект развития финансового рынка, который направлен на установление долгосрочных приоритетов развития, защиту прав потребителей финансовых услуг, развитие финансовой грамотности, развитию цифровизации и платежных сервисов и др.

Продвижение продукта является важной составляющей любой отрасли хозяйствования, конечно, продвижение затруднительно без использования Интернет пространства. Г.В. Чулкова отмечает, что «современный маркетинг – это не про то, как заставить купить здесь и сейчас, а про улучшение потребительского опыта и безупречный сервис. Привлечь клиента и удержать его сегодня помогают инновационные цифровые технологии, так как то, что вчера работало и приносило прибыль, сегодня уже может быть неактуально. Современные реалии таковы, что, если компании нет в Интернете, значит, нет и в бизнесе» [2, с. 209].

Отметим, что практически все участники финансового рынка используют Интернет ресурсы для своего развития – это сайты компаний, различные приложения, онлайн-банк, блоги, поисковые системы, социальные сети, таргетированная реклама и т.п. Для выполнения своих прямых функций финансовый рынок должен постоянно развиваться, с учетом часто меняющихся предпочтений и запросов потребителей, экономики в целом и обеспечить предложение разнообразных финансовых инструментов.

Рассмотрим финансовый инструмент мобильный банкинг. Мобильный банкинг является одним из финансовых инструментов. Это возможность осуществлять управление банковским счетом используя планшет, смартфон, приложения банка. Если говорить о появлении мобильного банкинга, то первое упоминание пришлось на 1999 год, так европейские банки сделали возможным управление с помощью СМС-сообщений. В свою очередь появление нового функционала смартфонов и другой техники послужило толчком к развитию мобильного банкинга.

В нашей стране мобильный банкинг начал свое развитие с 2000-х годов, так банки стали предлагать своим клиентам получать информационные услуги (новости, аналитику, курсы валют и др.) с помощью мобильного телефона. Получать информацию таким способом намного удобнее, чем использовать справочную службу, так Сбербанк первый ввел СМС - информирование в 2002 году. Со временем появился удобный и понятный интерфейс мобильных приложений, для комфорта потребителей [3, с. 417].

Цифровизация финансового рынка имеет свои тренды, такие как: цифровые финансовые активы; систематизация и автоматизация операций; возможность дистанционного сотрудничества между финансовыми компаниями и клиентами; цифровой паспорт клиента (информационно-аналитический профиль); осуществление финансовых операций с помощью мобильных приложений и др. Переход на различные платформы и создание целых

экосистем позволяет уменьшить количество посредников и снизить транзакционные расходы.

С распространением цифровизации увеличилось количество безналичных платежей и удаленных банковских операций, с использованием Интернет ресурсов, появилась возможность бесконтактной оплаты, дистанционная возможность открытия счетов, так согласно данным Банка России, количество счетов с дистанционным доступом на 1 июля 2023 года составило 232689,6 тыс. ед. общего числа счетов, открытых физическими лицами в банках России. За два года этот показатель значительно увеличился и логично предположить, что данная тенденция продолжится [4].

В 2022 году лучшими мобильными банками стали Тинькофф, Сбер, Альфа-Банк, ВТБ, Райффайзенбанк и банк Русский Стандарт. В номинации «Лучшее мобильное приложение» первое место занял Тинькофф, второе — Сбер, третье — Альфа-Банк. Лидеры номинации «Лучший мобильный банк» — Тинькофф, Райффайзенбанк, Сбер.

Мобильный банкинг является привлекательной системой за счет постоянного расширения функционала, возможным бонусам за использование мобильного приложения и онлайн сервисов. Развитие мобильного банкинга идет в ногу с развитием IT-технологий, которые являются неотъемлемой частью всех сфер экономической деятельности.

Важным является повышение доступности использования финансовых сервисов, обеспечение качества предоставляемых услуг, так Правительство РФ совместно с Банком России будут вести работу по расширению цифровизации в финансовой сфере [5].

Особое внимание уделяется созданию и внедрению регуляторов финансового рынка, инноваций, отвечающих требованиям оперативности и безопасности, развитию цифровой инфраструктуры, с учетом требований единых стандартов. Разработка и оптимизация законодательной базы в сфере финансового рынка, обеспечит прозрачность обмена данными между всеми участниками экономических отношений.

Приоритетной задачей является продвижение новых финансовых инструментов, современных технологий, обеспечивающих бесперебойную и качественную работу финансового рынка. Разрабатываются стандарты для применения смарт-контактов, программных интерфейсов приложений, искусственного интеллекта, облачных технологий, Интернет вещей (например, «Тинькофф» предлагает оплатить заправку автомобиля в приложении с кешбэком).

Развитие цифровизации диктует изменения в работе антимонопольного регулирования, чтобы обеспечить свободную конкуренцию в сфере финансов. Так применение экосистемных бизнес-моделей, позволит обеспечить комфортные условия потребителям, обеспечить устойчивую взаимосвязь между множеством производителей и потребителей товаров и услуг. Например, экосистема Сбера позволила разнообразить сферу небанковских услуг: доставка

продуктов СберМаркет, Самокат, просмотр кино и сериала Окко, забота о здоровье Еаптека и др.

В условиях цифровизации финансовой системы необходима удаленная идентификации клиентов для получения услуг в различных банках, с помощью биометрических персональных данных. Существует возможность предоставлять удаленные сервисы иностранным лицам, с учетом международного опыта по борьбе с отмыванием денежных средств FATF (Международная группа по борьбе с отмыванием денег) [5].

Развитие технологий шагнуло вперед, и применение искусственного интеллекта является приоритетным направлением цифровизации финансового рынка. Появилась возможность использовать роботов-помощников в банковской сфере (чат боты, голосовые помощники), обеспечивающих оперативность исполнения транзакций. По данным РБК Тренды использование искусственного интеллекта принесло Сберу в 2021 году 200 млрд. рублей [5].

Применение роботов-помощников содействует повышению доступности различных финансовых продуктов, обслужить большее количество клиентов за короткое время и минимизировать возникновение ошибок по причине «человеческого фактора». Также применять возможности искусственного интеллекта в осуществлении финансового контроля.

Таким образом, будет возрастать конкуренция между различными провайдерами, предоставляющими услуги на финансовом рынке, а для потребителей очевидная польза, связанная с помощью принятия верного решения в области финансов. Так применение искусственного интеллекта становится приоритетной задачей, способствующей развитию финансового рынка.

Запуск цифрового рубля – новой формы денег, является перспективной задачей Банка России до 2030 года, способствующей развитию платежной инфраструктуры, расширению применения новых финансовых механизмов.

Не остается без внимания и развитие национальной платежной системы (НПС), направленной на обеспечение бесперебойного предоставления платежных услуг для всех агентов экономики. НПС преследует следующие цели:

- обеспечить доступность и удобство платежных услуг с помощью различных сервисов, позволяющих быстро осуществлять платежи;
- обеспечить безопасность платежей, защитить потребителей от мошенничества;
- поддержание конкурентного рынка со свободным входом и выходом;
- повышения качества услуг;
- совершенствование технологий.

По итогам реализации основных направлений развития цифровых технологий на финансовом рынке отметим, что создана Единая биометрическая система, создан и запущен в рамках пилотного проекта Цифровой профиль гражданина, функционирует Система быстрых платежей, начали свою

деятельность финансовые платформы, опубликовано четыре стандарта открытых банковских интерфейсов и др.

Направления развития финансового рынка включают следующие блоки:

1. Создание конкурентного и безопасного финансового рынка: внедрение эффективных механизмов и инструментов, которые минимизируют риск мошенничества и киберприступности; создание общей доступности к данным, с целью развития конкурентности и создание бизнес-моделей; продвижение программ, обеспечивающих развитие и поддержание финансовой грамотности, повышения степени доверия потребителей; возможность получить полный пакет финансовых услуг в электронном формате; развитие понятной, безопасной, быстрой цифровой платежной инфраструктуры; возможность потребителю самому выбрать поставщика услуг.

2. Развитие финансового рынка высоких технологий: возможность «безболезненной» интеграции новых финансовых услуг в бизнес других отраслей; применение безопасных облачных сервисов; внедрение инструмента - конструктора для создания новых программных решений.

3. Рынок нового поколения: нормативное регулирование экосистем и развитие конкуренции; создание финансовых услуг нового поколения.

По данным банки.ру лидерами в области цифровизации являются банки [6]:

1. Сбер
2. Альфа-Банк
3. Тинькофф Банк
4. ВТБ 24
5. Росбанк

Таким образом, в современное время в отечественной экономике наблюдаются следующие тенденции цифровизации финансового рынка: создание экосистем, так как экосистемы являются наиболее эффективной формой ведения бизнеса в финансовой сфере. Цифровизация финансового рынка способствует снижению транзакционных расходов компаний, повышению качества финансовых услуг, их доступности, а также созданию конкурентного рынка.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Сапожникова, С. М. Продвижение банковских продуктов на региональных финансовых рынках / С. М. Сапожникова // Социально-экономическое развитие региона: опыт, проблемы, инновации: Материалы IX Международной научно-практической конференции, Смоленск, 31 мая 2022 года. – Смоленск: Маджента, 2022. – С. 127-130. – EDN YVPTTM.

2. Чулкова, Г. В. Основные тренды современного цифрового маркетинга / Г. В. Чулкова // Социально-экономическое и экологическое развитие приграничного региона: возможности и вызовы: сборник трудов Международной научно-практической конференции, проводимой в рамках празднования 50-летия Смоленского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова, Смоленск, 28 октября 2020 года / Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, Смоленский

филиал. – Смоленск: Межрегиональный центр инновационных технологий в образовании, 2020. – С. 208-211. – EDN GJXLXS.

3. Ребрина Т.Г., Тенденции развития мобильного банкинга в России и за рубежом / Ребрина Т.Г., Зверев А.В., Мишина М.Ю. // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2022. № 9-3. С. 416-420.

4. Сайт Банка России [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://cbr.ru/statistics/nps/psrf/> (дата обращения: 12.11.2023).

5. Проект Распоряжения Правительства РФ "Об утверждении стратегии развития финансового рынка Российской Федерации до 2030 года" [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.consultant.ru/law/hotdocs/70949.html?ysclid=lnyujmifi0839617003> (дата обращения: 12.11.2023).

6. Банки.ру – Финансовый маркетплейс [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.banki.ru/> (дата обращения: 12.11.2023).

УДК 338.242.2

Оценка основных целевых показателей национального проекта по развитию и поддержке субъектов МСП

*Дмитриева И.С., студент магистратуры,
Кравченко Е.Н., к.э.н., доцент
Волгоградский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова», Россия*

Аннотация. В статье представлен анализ современного состояния субъектов малого и среднего предпринимательства, отражена значимость малого бизнеса для экономики Российской Федерации. Рассмотрен вклад юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, занятых в сфере МСП, в валовый внутренний продукт страны. А также представлен анализ выполнения целевых показателей национального проекта по развитию и поддержке малого бизнеса.

Ключевые слова: *малое и среднее предпринимательство, национальные проекты РФ, доходность малого бизнеса, государственная поддержка.*

Abstract. The article presents an analysis of the current state of small and medium-sized businesses, reflects the importance of small business for the economy of the Russian Federation. The contribution of legal entities and individual entrepreneurs engaged in the field of SMEs to the gross domestic product of the country is considered. An analysis of the implementation of the targets of the national project for the development and support of small businesses is also presented.

Keywords: *small and medium-sized entrepreneurship, national projects of the Russian Federation, profitability of small business, state support.*

В современных условиях развития российской экономики, сопровождающихся санкционными войнами и режимом импортозамещения, малое предпринимательство становится приоритетным направлением развития государственной финансовой политики на долгосрочную перспективу.

Стратегические документы, разрабатываемые на федеральном и региональном уровне, в обязательном порядке включают мероприятия по стимулированию малого бизнеса, которые сопровождаются созданием профессиональных ассоциаций, центров развития бизнеса, бизнес-инкубаторов, технопарков, введением новых и совершенствованием действующих законодательных норм и т.д.

В результате такого развития сокращается безработица, полноценно удовлетворяются потребности населения необходимыми товарами и услугами, пополняются бюджеты всех уровней, уменьшается социальная напряженность и нестабильность. [1, с.7]

Главным условием развития малого предпринимательства в России является проведение эффективной государственной политики по поддержке субъектов малого бизнеса, а также формирование благоприятной среды для предпринимателей.

Государство активно поддерживает развитие малого бизнеса в рамках Национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», целями которого являются:

1. Прирост количества субъектов малого и среднего предпринимательства.

2. Увеличение численности занятых в сфере малого и среднего предпринимательства, включая индивидуальных предпринимателей и самозанятых, до 25 млн. человек.

3. Совершенствование системы закупок (введение обязательной доли закупаемых товаров, работ, услуг государственными органами у субъектов малого предпринимательства).

4. Прирост доходности субъектов МСП.

5. Увеличение доли МСП в ВВП Российской Федерации и др.

В рамках национального проекта за 2019-2022 гг. количество предприятий МСП, получивших поддержку, составило 3,9 миллиона, наибольшее количество фактов поддержки зафиксировано в 2020 году (46%), количество фактов антикризисной поддержки (реализация комплекса мер поддержки для МСП из наиболее пострадавших в период коронавируса отраслей) составило 38% за весь анализируемый период.

Самый распространенный вид поддержки, оказываемый государством субъектам малого бизнеса – финансовое обеспечение, на втором месте располагается консультационная помощь, далее – образовательная и информационная, менее востребованными видами поддержки являются – имущественная и инновационная. Оказываемая государством помощь существенно повлияла на ускорение достижения целей, обозначенных в паспорте национального проекта, они характеризуется ростом количества предпринимателей, данные о которых представлены в Едином реестре субъектов малого и среднего предпринимательства РФ. В таблице 1 показаны

промежуточные результаты роста количества субъектов малого предпринимательства в РФ по федеральным округам в рамках принятого Национального проекта.

Таблица 1. Динамика количества юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, по федеральным округам за 2019-октябрь 2023 года, шт. [Авторская, по данным 4]

Федеральный округ	2019 год	октябрь 2023 года	
		Всего	из них: вновь созданные с 2019 года
Российская Федерация	5 916 906	6 238 261	1 034 471
Центральный федеральный округ	1 821 752	1 985 805	320 759
Северо-Западный федеральный округ	692 465	695 664	93 858
Южный федеральный округ	694 492	709 827	105 838
Северо-Кавказский федеральный округ	200 256	223 495	47 129
Приволжский федеральный округ	1 058 398	1 074 358	164 648
Уральский федеральный округ	510 075	516 565	75 375
Сибирский федеральный округ	628 271	626 970	93 632
Дальневосточный федеральный округ	311 197	312 461	45 415
Юго-Западные субъекты Российской Федерации		93 116	87 817

Несмотря на все вызовы и шоки, связанные с распространением новой коронавирусной инфекции и внешним санкционным давлением, сектор МСП за период 2019–2022 гг. увеличился на 5,43%.

В октябре 2023 года, как и в 2019 году малый бизнес сосредоточен в Центральном и Приволжском федеральных округах (их доля в общем количестве МСП с октября 2022 года составляет 31,83% и 17,22% соответственно). Количество вновь созданных организаций малого бизнеса составляет 16,58% от общего числа МСП за анализируемый период.

Представленность субъектов МСП в разрезе отраслей отражена на Рисунке 1. Так, МСП в большей степени представлены отраслями розничной и оптовой торговли, их удельный вес в октябре 2023 года составляет 36% всей структуры. Кроме торговли предпринимателей, развивающих малый бизнес, интересуют также сферы деятельности, связанные с недвижимостью (10%) и транспортировкой товаров (10%). В меньшей степени сектор МСП представлен туристической направленностью (2%).

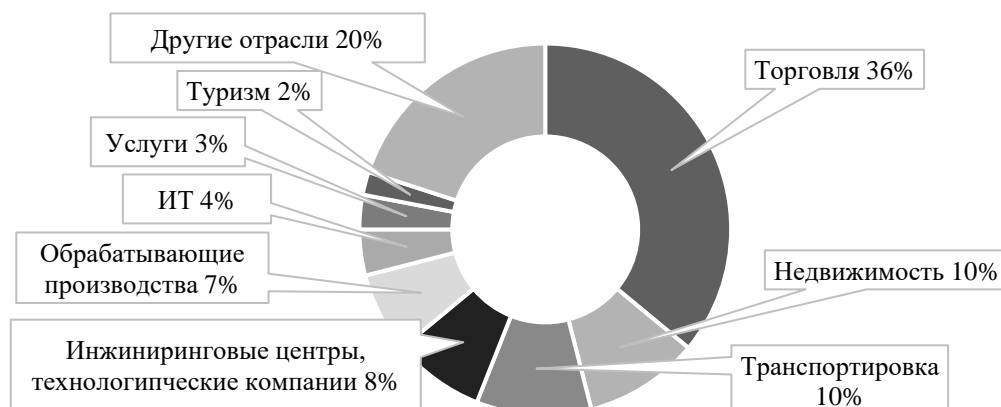


Рисунок 1. Удельный вес МСП по видам экономической деятельности в октябре 2023 года, в процентах [Авторский, по данным 5]

В настоящее время степень занятости трудоспособного населения России в сфере малого предпринимательства по данным рисунка 2 составляет 38%, что является хорошим показателем, однако в передовых странах Западной Европы, США, Японии, Китае такая вовлеченность в два раза выше, а малые предприятия приносят в государственный бюджет половину и более доходов.

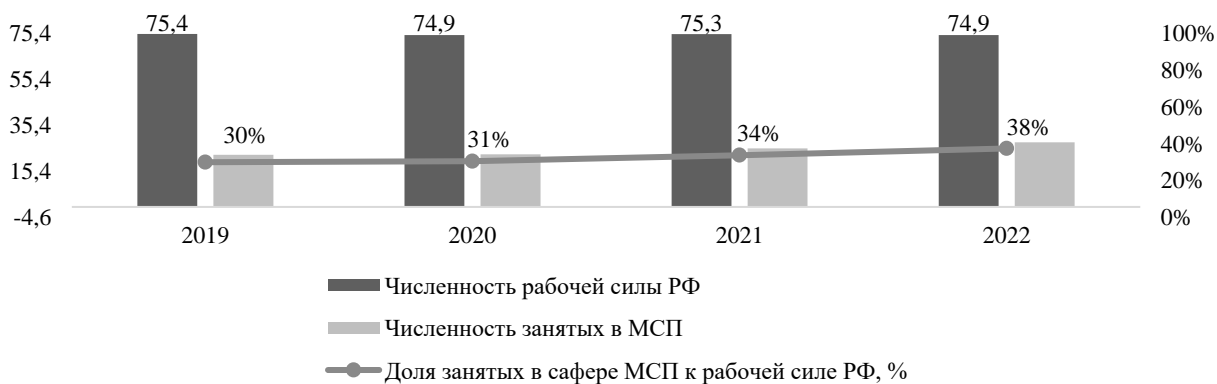


Рисунок 2. Показатели рабочей силы в России за 2019-2022 гг., млн. чел. [Авторский, по данным 3]

Национальным проектом РФ установлена цель по увеличению занятых в сфере малого и среднего предпринимательства до 25 миллионов человек [2]. В 2021 году эта цель достигла реализации, так как количество занятых составило 25,54 млн. чел., к 2022 году - 28,17 млн. чел., таким образом перевыполнение планового показателя составляет 12%.

Далее рассмотрим доходы, получаемые МСП за 2019-2022 гг. Важность дохода в экономике заключается в том, что он является основным источником финансирования компаний, предприятий и государств. Положительные доходы позволяют инвестировать в развитие, модернизацию и создание новых рабочих мест. Доходы также могут использоваться для выплаты налогов, которые финансируют общественные программы и услуги для населения.

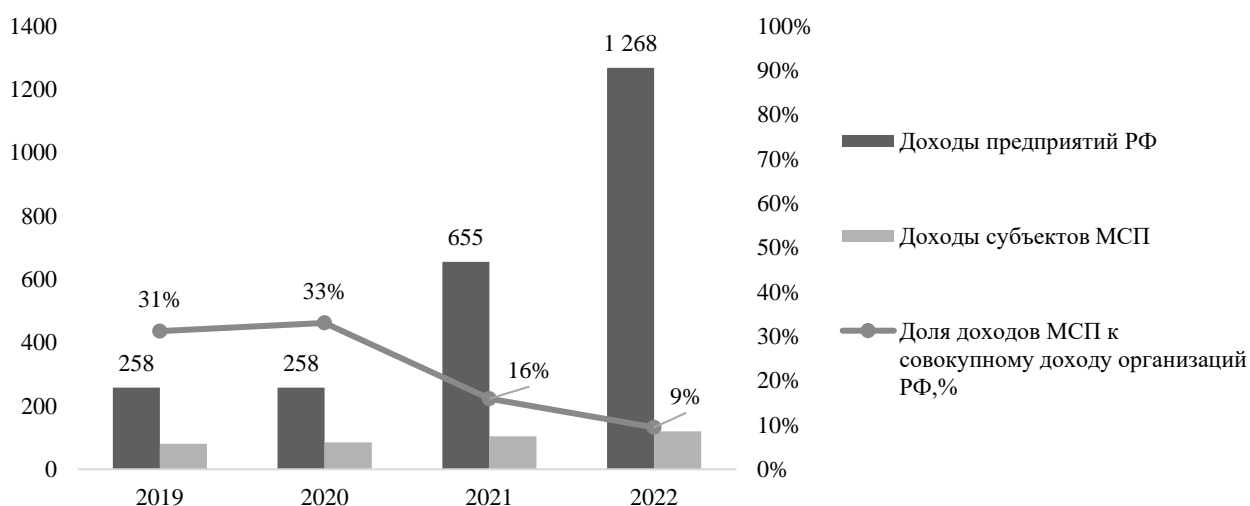


Рисунок 3. Выручка организаций РФ за 2019-2022 гг., трлн. руб. [Авторский, по данным 3,5]

На рисунке 3 видно, что доход субъектов малого и среднего

предпринимательства за 4 года увеличилась на 39,5 трлн. руб., (49%), однако его вклад в совокупную выручку организаций Российской Федерации существенно снизилась (на 22%). Из отчета Министерства финансов Российской Федерации такое снижение произошло за счет значительного увеличения нефтегазовых доходов крупных организаций.

Малое предпринимательство рассматривается во многих передовых странах как один из основополагающих факторов для роста ВВП, способствующих разработке и внедрению прорывных технологий, цифровизации хозяйствования, сокращению безработицы, росту производительности и творческой составляющей труда.

Так, вклад МСП в ВВП РФ составил в 2019 году – 20,7%, а в 2022 снизился на 1,2%, из-за общего увеличения выработки валового внутреннего продукта крупными российскими компаниями (рисунок 4). Однако, даже при снижении, ВВП МСП в 2022 году составляет 1/5 часть всего валового внутреннего продукта РФ, что является значительным вкладом в развитие экономики страны.

Таким образом, в Российской Федерации субъекты малого предпринимательства представляют собой одну из самых массовых форм деловой жизни. Деятельность субъектов малого бизнеса и их роль в расширении экономической жизни в стране огромна, поскольку такие субъекты обеспечивают рабочими местами значительную часть населения.

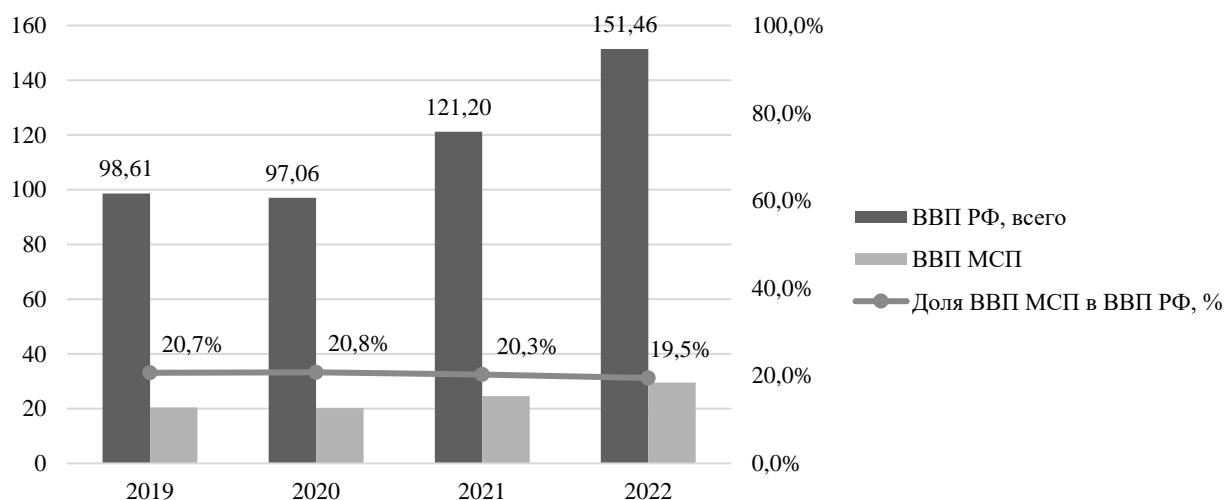


Рисунок 4. ВВП РФ за 2019-2022 гг., трлн. руб. [Авторский, по данным 3,5]

Государством реализуется ряд программ, направленных на улучшение условий деятельности малого бизнеса, оказывается всесторонняя поддержка, в том числе посредством выделения грантов, для развития и расширения сектора МСП.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Поленова, С. Н., Учетно-информационное обеспечение малого бизнеса. М: Русайнс, 2020. 184 с.
2. Официальный сайт национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы».

Режим доступа: https://www.economy.gov.ru/material/directions/nacionalnyy_proekt_maloe_i_srednee_predprinimatelstvo_i_podderzhka_individualnoy_predprinimatelskoy_iniciativy/ (дата обращения 11.11.2023).

3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru/> (дата обращения 11.11.2023).

4. Официальный сайт Федеральной налоговой службы. Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства. Режим доступа: <https://ofd.nalog.ru/statistics.html> (дата обращения 11.11.2023)

5. Доклад Министерства экономического развития Российской Федерации «О состоянии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации и мерах по его развитию за 2019-2022 гг.» Режим доступа: https://www.economy.gov.ru/material/file/24f01970a69e33b47c3142da6f3be5d9/doklad_o_sostoyanii_msp_v_rossiyskoy_federacii_i_merakh_po_ego_razvitiyu_za_20192022_gg.pdf (дата обращения 11.11.2023).

УДК 336.719

Оценка финансовых результатов деятельности коммерческого банка на примере АО «ГПБ»

*К.А. Досымбаева, А.Р. Кужбаева, студенты
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация. В статье проведен анализ активов и пассивов баланса на примере АО «Газпромбанк». Дана оценка финансовым результатам деятельности АО «Газпромбанк». Произведен расчет показателей рентабельности банка.

Ключевые слова: активы, пассивы, прибыль, АО «Газпромбанк», рентабельность.

Annotation. The article analyzes the assets and liabilities of the balance sheet using the example of Gazprombank JSC. An assessment was made of the financial results of the activities of JSC Gazprombank. The bank's profitability indicators were calculated.

Key words: assets, liabilities, profit, Gazprombank JSC, profitability.

Газпромбанк является одним из крупнейших банков России и предоставляет широкий спектр финансовых услуг как для физических, так и для юридических лиц. Он был основан в 1990 году и контролируется государством. Банк имеет более 400 отделений по всей стране и активно работает на международном уровне [1].

Газпромбанк занимается обслуживанием ключевых для российской экономики отраслей и занимает ведущие позиции на финансовом рынке.

Оценка финансового состояния банка проводится на основе построения аналитического баланса-нетто коммерческого банка. Для анализа финансового

состояния Газпромбанка использовались данные, полученные в течении трех лет.

На рисунке 1 представлена динамика активов Банка ГПБ (АО) за рассматриваемый период. При этом часть статей баланса, которые занимают незначительную долю в активах, а также не являются информативными для оценки финансового состояния были сгруппированы в строку «Другие».

В целом, активы Банка за 3 года выросли на 30%. Так, денежные средства в среднем за 3 года увеличились на 40,26%. Статья баланса «средства в кредитных организациях» также увеличивается каждый год, что свидетельствует о высоком уровне доверия населения к Банку. Финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток выросли в среднем за 3 года на 21,46%.

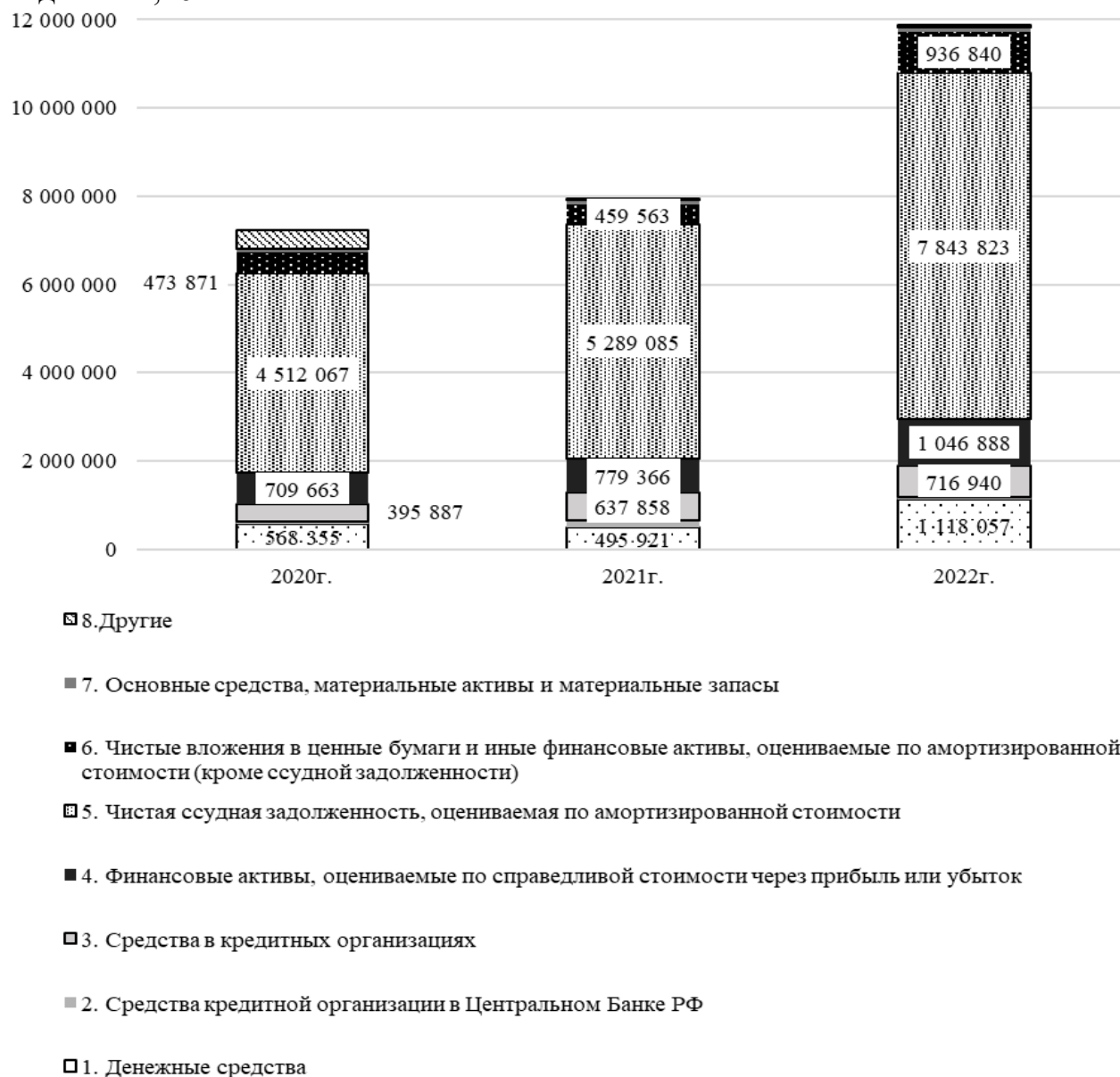


Рисунок 1. Динамика активов банка за 2020-2022 гг, млн. руб.

Чистая ссудная задолженность, оцениваемая по амортизированной стоимости, растет в среднем на 31,85%, что говорит о росте объемов выданных кредитов. Чистые вложения в ценные бумаги и иные финансовые активы, оцениваемые по амортизированной стоимости (кроме ссудной задолженности), также растут, причем на 40,61% в среднем за рассматриваемый период.

Далее целесообразно провести вертикальный анализ активов АО «ГПБ» для оценки стабильности их структуры (рисунок 2).

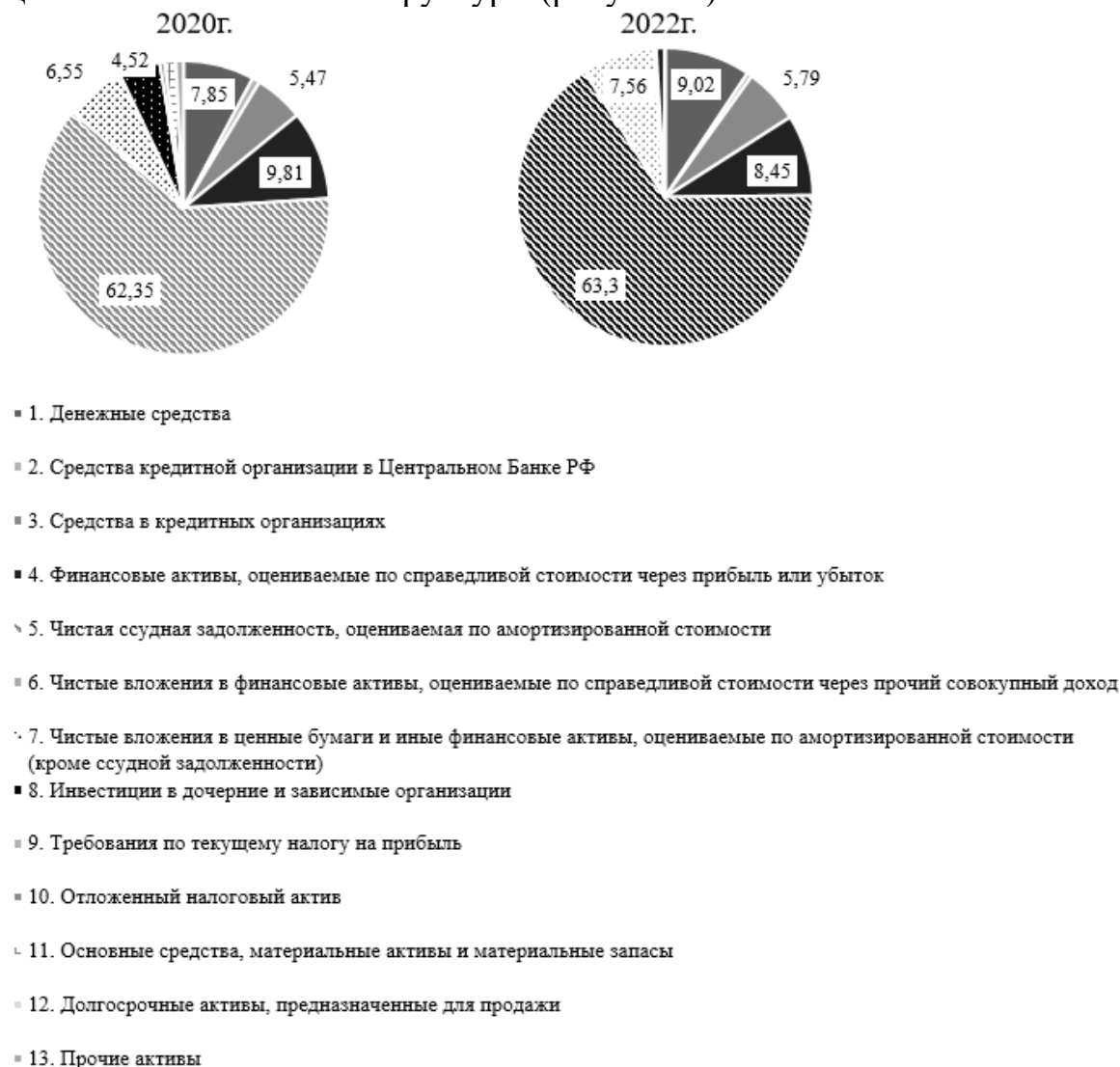


Рисунок 2. Структура активов АО «Газпромбанк» в 2020 и 2022 гг., %

Структура активов Банка достаточно стабильна: наибольший удельный вес занимает чистая ссудная задолженность, оцениваемая по амортизированной стоимости (более 62%), наименьший – долгосрочные активы, предназначенные для продажи (0,01%). В 2022 году по сравнению с 2020 выросла доля денежных средств на 1,17% и чистых вложений в ценные бумаги на 1,01%. Доля финансовых активов, оцениваемых по справедливой стоимости через прибыль и убыток, уменьшилась на 1,36%. Остальные статьи баланса изменились незначительно.

Горизонтальный анализ пассивов Банка представлен на рисунке 3.

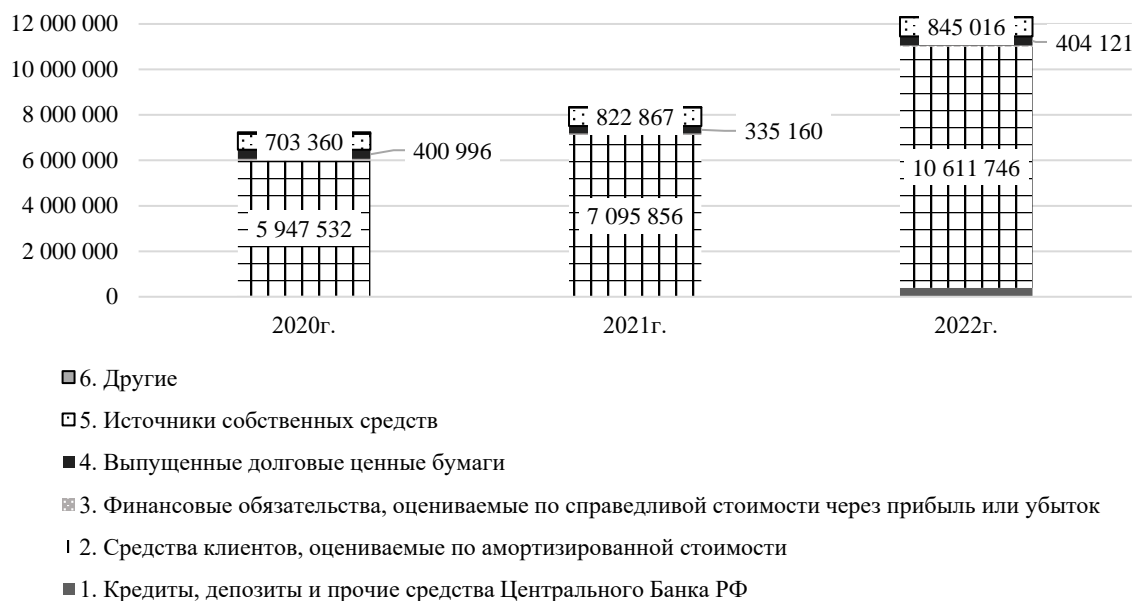
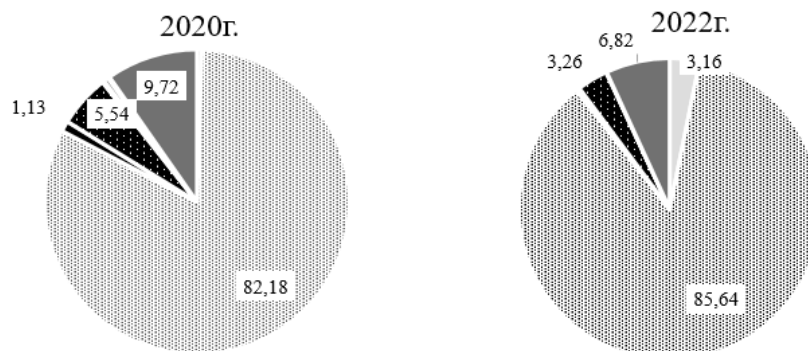


Рисунок 3. Динамика активов банка за 2020-2022 гг., млн. руб.

В среднем за 3 года сумма кредитов, депозитов и прочих средств ЦБ РФ выросла более чем в 2 раза. Также выросли средства клиентов, что говорит о доверии к Банку. Финансовые обязательства и отложенные налоговые активы в среднем за 3 года уменьшились.

Структурный анализ пассивов Банка представлен на рисунке 2.



- 1. Кредиты, депозиты и прочие средства Центрального Банка РФ
- 2. Средства клиентов, оцениваемые по амортизированной стоимости
- 3. Финансовые обязательства, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток
- 4. Выпущенные долговые ценные бумаги
- 5. Обязательства по текущему налогу на прибыль
- 6. Отложенные налоговые обязательства
- 7. Прочие обязательства
- 8. Резервы на возможные потери по условным обязательствам кредитного характера, прочим возможным потерям и операциям с резидентами офшорных зон
- 9. Источники собственных средств

Рисунок 4. Структура пассивов АО «Газпромбанк» в 2020 и 2022 гг., %

По данным рисунка 4 можно отметить, что наибольший удельный вес в структуре пассивов Банка занимают средства клиентов, оцениваемые по амортизированной стоимости (более 82%), и доля этой статьи баланса в 2022 году по сравнению с 2020 выросла на 3,45%.

Наименьшая доля в структуре приходится на финансовые обязательства, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток, при этом она с каждым годом только уменьшается.

Также уменьшили свою долю выпущенные долговые ценные бумаги и источники собственных средств (на 2,28% и 2,9% соответственно в 2022 году по сравнению с 2020 годом).

Проанализируем динамику доходов и расходов Банка (таблица 1).

Таблица 1. Анализ динамики доходов и расходов Банка ГПБ (АО), млн. руб.

Показатели	2020 г.	2021 г.	2022 г.	В среднем 2020-2022 г., %
Процентные доходы	396 122	455 273	780 229	140,34
Процентные расходы	238 600	257 678	547 137	151,43
Чистый процентный доход	157 522	197 594	233 091	121,64
Комиссионные доходы	56 060	64 827	61 385	104,64
Комиссионные расходы	17 433	23 860	21 750	111,70
Операционные расходы	147 385	141 791	154 057	102,24
Прибыль до налогообложения	36 585	125 044	12 475	58,39
Чистая прибыль	28 705	95 990	9 108	56,33

По таблице 3 можно отметить, что в среднем за 3 года практически все показатели растут, но прибыль до налогообложения и чистая прибыль уменьшаются.

Следует отметить, что процентные расходы растут темпами большими, чем процентные доходы, однако это практически не влияет на чистый процентный доход, который за рассматриваемый период вырос на 21%.

Комиссионные доходы растут темпами меньшими, чем комиссионные расходы, а операционные расходы выросли лишь на 2,24%.

Так как прибыль до налогообложения в 2022 году по сравнению с 2021 годом снизилась на 90%, соответственно и чистая прибыль Банка уменьшилась почти в 10 раз.

Оценка эффективности работы любого банка проводится исходя из отдачи на вложенный капитал или рентабельности его деятельности (рисунок 5).

Общая рентабельность показывает прибыль, приходящую на 1 рубль дохода банка. В 2021 году этот показатель равен около 18 копеек, но в 2022 году наблюдается снижение общей рентабельности до 1,07. Связано это с тем, что доходы банка растут темпами большими, чем чистая прибыль Банка.

Рентабельность активов показывает эффективность управления банком в целом. В 2021 году по сравнению с 2020 этот показатель вырос на 0,98, но в 2022 году наблюдается снижение рентабельности на 0,4 (база сравнения – 2020 год). Это результат снижения прибыли Банка примерно в 10 раз.

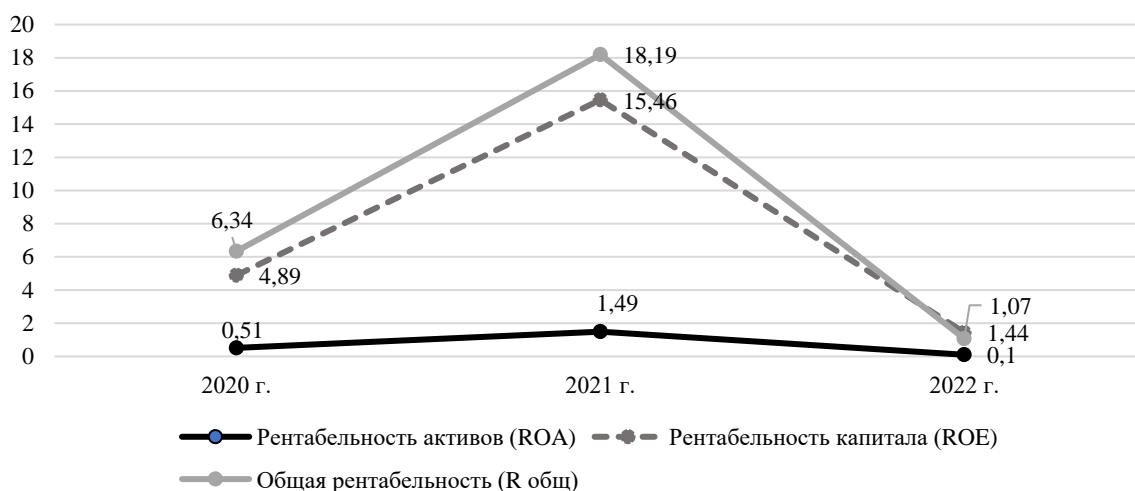


Рисунок 5. Показатели рентабельности деятельности АО «Газпромбанк»

Рентабельность капитала – показатель, характеризующий производительность собственных средств акционеров. Наибольшее значение данный показатель достигает в 2021 году, когда на 1 рубль капитала приходится около 15 копеек прибыли. Однако в 2022 году по сравнению с 2020 наблюдается снижение рентабельности на 3,45, что объясняется ростом собственного капитала и снижением прибыли.

В итоге можно сделать вывод, что в 2022 году показатели рентабельности снизились, так как активы банка, собственный капитал и доходы росли, а прибыль резко снизилась по сравнению с предыдущим годом (на 91%). Снижение прибыли объясняется зарубежными санкциями, снижением российского ВВП и в целом геополитической ситуацией в стране, то есть влиянием внешних факторов.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Официальный сайт АО «Газпромбанк» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.gazprombank.ru/>
2. Банк России: Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.cbr.ru/>

УДК 338

Финансирование развития малого бизнеса в России на региональном и муниципальном уровнях в изменяющихся условиях

*Л.В. Золотова, к.э.н., доцент
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация. Малое предпринимательство способствует решению многих социально-экономических проблем, положительно воздействуя на развитие экономики как отдельного региона, так и страны в целом. Заметные коррективы

в деятельность данного сектора экономики вносят различные «экономические потрясения». Сфера малого бизнеса всегда принимает на себя «основной удар». В связи с этим возникает необходимость оказания поддержки субъектам малого бизнеса со стороны государства. В статье проведен анализ динамики показателей, характеризующих поддержку сферы малого бизнеса со стороны государства в России на региональном и муниципальном уровне.

Ключевые слова: Россия, малое предпринимательство, государственная поддержка, динамика.

Abstract. Small business contributes to solving many socio-economic problems, positively influencing the economic development of both a particular region and the country as a whole. Various “economic shocks” make noticeable adjustments to the activities of this sector of the economy. The small business sector always bears the brunt. In this regard, there is a need to provide support to small businesses from the state. The article analyzes the dynamics of indicators characterizing state support for small businesses in Russia at the regional and municipal levels.

Key words: Russia, small business, state support, dynamics.

Актуальность данной статьи определяется тем, что малое предпринимательство играет важную роль в решении многих социально-экономических проблем. Оно положительно влияет на развитие как отдельных регионов, так и страны в целом. Однако, различные экономические потрясения могут существенно повлиять на деятельность этого сектора экономики, вынуждая его переживать трудные времена. В таких ситуациях малый бизнес является наиболее уязвимым компонентом экономики. Поэтому государство должно оказывать поддержку субъектам малого предпринимательства, чтобы помочь им справиться с трудностями.

Поддержка субъектов малого бизнеса со стороны государства не только помогает им выжить в условиях экономических потрясений, но и способствует их дальнейшему развитию. Развитие малого предпринимательства, в свою очередь, стимулирует экономику страны, создает новые рабочие места и способствует укреплению финансовой устойчивости. Кроме того, рост показателей экономической деятельности субъектов малого бизнеса способствует разнообразию предложений товаров и услуг, что улучшает потребительскую ситуацию и повышает уровень жизни населения.

Таким образом, государственная поддержка субъектов малого бизнеса является необходимой и важной составляющей в развитии экономики. Она помогает преодолеть трудности, вносимые экономическими потрясениями, и создает благоприятные условия для развития этого сектора, что в долгосрочной перспективе положительно сказывается на всей стране [1].

Для исследования выбран период времени с начала 2015 г. по начало 2022 г., характеризующийся неравномерным развитием, как мировой, так и российской экономики.

Объектом исследования выступает сфера малого предпринимательства России на региональном и муниципальном уровне.

Предметом исследования являются показатели, характеризующие поддержку сферы малого бизнеса в России со стороны государства на уровне региона и муниципалитета [2].

По данным таблицы 1 можно заметить, что количество субъектов малого бизнеса в Оренбургской области и средняя численность занятых в этой сфере характеризуются неравномерной тенденцией развития. За период 2015-2022 гг. данные показатели снизились на 11,9% и 24,9% соответственно.

Таблица 1. Динамика основных показателей деятельности субъектов малого предпринимательства в Оренбургской области (на начало года)

Годы	Число субъектов МБ, ед.	Число работников, занятых в сфере МБ чел.	Оборот субъектов МБ, млн. руб.
2015	19257	146865	192130,1
2016	19328	118808	285450,9
2017	20792	119622	244655,5
2018	21377	139436	264098,3
2019	20495	135563	321498,8
2020	19102	119564	363690,7
2021	20547	98521	367474,8
2022	16961	110285	415924,6
Абсолютное отклонение (+;-) в 2022 г. по сравнению с 2015 г.	-2296	-36580	223794,5
Темп роста 2022 г. к 2015 г.	88,1	75,1	в 2,2 раза

*Составлено автором по источнику: [4]

В среднем число малых предприятий ежегодно уменьшалось на 328 ед. или на 1,8%, а средняя численность работников – на 5225,7 ед. или на 4%.

Оборот малых предприятий с 2017 года стабильно повышался. В среднем данный показатель с каждым годом увеличивался на 31970,6 млн. руб. или на 11,7%.

Помимо анализа тенденций развития малого предпринимательства, также необходимо изучить вопросы, связанные с финансированием сферы малого бизнеса на уровнях субъектов РФ и муниципалитетов.

В Оренбургской области действует региональная программа в рамках национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы».

Обновленная структура данной региональной программы предлагает необходимые меры поддержки предпринимателю на каждом этапе развития бизнеса: создание благоприятной среды для деятельности самозанятых граждан; предоставление финансовой поддержки в виде грантов и комплекса услуг;

предоставление грантов на развитие семейных ферм, на поддержку потребительских кооперативов, на создание и развитие КФХ «Агростартап» [3].

Ресурсное обеспечение реализации данной программы таково, что на 2020-2024 годы из федерального и областного бюджетов на создание благоприятной среды для деятельности самозанятых граждан планируется выделить 24578,1 тыс. руб., на предоставление финансовой поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства – 61471 тыс. руб., на предоставление гражданам, желающим вести бизнес, и предпринимателям комплекса услуг по вовлечению в предпринимательскую деятельность – 52943 тыс. руб., на развитие семейных ферм – 686502,1 тыс. руб., на поддержку потребительских кооперативов – 78614,4 тыс. руб., на создание и развитие «Агростартапа» - 370902,7 тыс. руб.

Как видно, большим объемом средств предлагается профинансировать на создание и развитие КФХ – «Агростартап», а меньше всего ресурсов выделить на создание благоприятной среды для деятельности самозанятых граждан.

На муниципальном уровне (г. Оренбург) способствовать развитию малого и среднего предпринимательства была призвана разработанная муниципальная программа от 2 ноября 2021 года «Развитие малого и среднего предпринимательства, сельского хозяйства и рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, сферы размещения наружной рекламы и объектов наружной информации в муниципальном образовании «город Оренбург».

Приоритетными целями и задачами данной программы выступают: повышение привлекательности предпринимательства; расширение доступа субъектов предпринимательства к формам и видам поддержки; создание условий для развития сельскохозяйственного производства [5].

В таблице 2 представлено ресурсное обеспечение данной муниципальной программы со сроками реализации на 2022-2027 годы.

В целях обеспечения равномерного развития сферы МСП в г. Оренбурге были проведены следующие мероприятия:

1) «Популяризация предпринимательства, формирование положительного образа предпринимательства и стимулирование интереса к осуществлению предпринимательской деятельности»;

2) «Оказание финансовой, информационной, консультационной, имущественной, в сфере образования поддержки субъектам предпринимательства, физическим лицам, применяющий специальный налоговый режим»;

3) «Освобождение налогоплательщиков от уплаты земельного налога в отношении земельных участков, используемых ими при реализации приоритетных инвестиционных проектов»;

4) «Обеспечение условий для развития сельскохозяйственного производства, расширения рынка сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия»;

5) «Обеспечение деятельности комитета потребительского рынка, услуг и развития предпринимательства администрации города Оренбурга по исполнению полномочий Администрации города Оренбурга по решению вопросов местного значения» [5].

Таблица 2. Ресурсное обеспечение реализации муниципальной программы в г. Оренбурге на 2022-2027 годы

Год	Всего	Бюджет города Оренбурга	Областной бюджет
2022	54325,21	53635,41	689,8
2023	56340,39	56340,39	0
2024	64430,12	64430,12	0
2025	66555,62	66555,62	0
2026	68776,15	68776,15	0
2027	71152,65	71152,65	0
Итого	381580,14	380890,34	689,8

*Составлено автором по источнику: [6]

В таблице 3 представлена реализация мероприятий муниципальной программы «Развитие малого и среднего предпринимательства, сельского хозяйства и рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, сферы размещения наружной рекламы и объектов наружной информации в муниципальном образовании «город Оренбург» [5].

Таблица 3. Динамика объемов финансирования малого бизнеса в рамках муниципальной программы в г. Оренбурге на 2022-2027 годы, тыс. руб.

Наименование мероприятия	2022	2023	2024	2025	2026	2027	Всего
Популяризация предпринимательства, формирование положительного образа предпринимательства и стимулирование интереса к осуществлению предпринимательской деятельности	750,00	1000,00	3270,00	3270,00	3270,00	3270,00	14830,00
Оказание финансовой поддержки (предоставление субсидий)	6200,00	6950,00	10350,00	10400,00	10400,00	10400,00	54700,00
Оказание информационной, консультационной поддержки (семинары, лекции, заседания)	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	300,00
Создание условий для обеспечения жителей услугами торговли	17379,80	17240,00	18446,80	19738,07	21119,56	22598,11	116522,34
Обеспечение деятельности по решению вопросов в сфере размещения наружной рекламы и объектов наружной информации	9785,40	10470,40	11203,30	11987,60	12826,60	13724,50	69997,80
Обеспечение деятельности комитета потребительского рынка, услуг и развития предпринимательства по решению вопросов местного значения	20160,00	20630,00	21110,00	21110,00	21110,00	21110,00	125230,00
Итого	54325,20	56340,40	64430,10	66555,67	68776,16	71152,61	381580,14

*Составлено автором по источнику: [5]

Как видно из таблицы 3, больше всего средств планируется выделять на обеспечение деятельности комитета потребительского рынка, услуг и развития предпринимательства по решению вопросов местного значения, а меньше всего средств – на оказание информационной и консультационной поддержки.

Анализируя показатели деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства в Оренбурге (таблица 4), можно отметить неравномерную тенденцию их развития.

Таблица 4. Динамика субъектов малого и среднего предпринимательства в г. Оренбурге, ед.

Субъекты МСП	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.
Юридические лица	15162	15879	14469	14319	14619	10558	6953	8690
из них:								
малые предприятия	15162	15879	880	886	902	584	544	731
средние предприятия			58	54	64	65	61	63
микропредприятия			13531	13379	13653	9909	6348	7896
Количество индивидуальных предпринимателей	15035	16775	15602	16436	15192	13124	13713	13866
Общее количество субъектов предпринимательства	30197	32654	30071	30755	29811	23682	20666	22556

*Составлено автором по источнику: [5]

Таким образом, малый бизнес в Оренбургской области и в Оренбурге развивается достаточно неоднозначно, происходит в среднем за период снижение количества предприятий и организаций данной сферы и численности тех, кто работает в сфере МСП, но при этом увеличивается оборот малых предприятий. Пандемия COVID-19 нанесла значительный ущерб малому бизнесу, однако осуществляемые меры государственной поддержки способствуют улучшению, совершенствованию и развитию текущего состояния малого бизнеса, преодолевая все сложившиеся трудности.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Золотова Л.В., Портнова Л.В. Статистический анализ динамики и прогнозирование основных показателей развития малого предпринимательства в России. В сборнике: Теория и практика финансово-хозяйственной деятельности предприятий различных отраслей. Сборник трудов I Национальной научно-практической конференции. 2019. С. 557-560;

2. DIGITAL ECONOMY: TERMINOLOGY AND EFFICIENCY. Sheremetyeva E.N., Varinova E.P., Zolotova L.V. The European Proceedings of Social & Behavioural Sciences. 2020. № 79. С. 73.

3. Золотова Л.В., Горюнов В.А. Государственная поддержка малого бизнеса в России в изменяющихся экономических условиях. В сборнике: Актуальные проблемы экономической деятельности и образования в современных условиях. сборник XVIII Международной научно-практической конференции. Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова. Волгоград, 2023. С. 75-79.

4. Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства. Режим доступа: <https://rmsp.nalog.ru/index.html> (дата обращения 05.11.2023 г.);

5. Министерство экономического развития, инвестиций, туризма и внешних связей Оренбургской области. Режим доступа: <https://mineconomy.orb.ru/> [Электронный ресурс] (дата обращения 05.11.2023г.)

6. Национальный проект «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы». Режим доступа: https://economy.gov.ru/material/directions/nacionalnyy_proekt_maloe_i_srednee_predprinimatelstvo_i_podderzhka_individualnoy_predprinimatelskoy_iniciativy/ [Электронный ресурс] (дата обращения 05.11.2023г.)

УДК 336.027

Финансовые вопросы обеспечения инновационного развития предприятий малого бизнеса

Лазарева О.С., к.э.н. доцент

Советов И.Н. к.э.н. доцент

Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия

Аннотация Устойчивое экономическое развитие хозяйствующих субъектов малого и среднего бизнеса во многом зависит от роста внедрений их инноваций в текущую практику. Сейчас повышается актуальность финансирования инноваций. Важным инструментом среди механизмов поддержки инновационного развития компаний малого и среднего бизнеса становятся государственные вложения.

Ключевые слова: инновации, малый и средний бизнес, государственная финансовая поддержка, гранты, экономика.

Abstract Sustainable economic development of small and medium-sized businesses largely depends on the growth of their innovations in current practice. Now the relevance of innovation financing is increasing. Government investments are becoming an important tool among the mechanisms to support the innovative development of small and medium-sized businesses.

Keywords: innovations, small and medium-sized businesses, state financial support, grants, economy.

В российской экономике настоящего времени сформировались многие предпосылки для бурного развития высоких технологий. Поэтому инновационная деятельность выступает началом формирования и становится важным условием дальнейшего становления конкурентоспособных небольших компаний. Реальность такова, что научные исследования и инновационные разработки требуют постоянной своевременной финансовой подпитки. Формирующийся дефицит денежных средств в реальном секторе экономики,

ставит инновационную активность компаний малого и среднего бизнеса в сильную зависимость от государственной финансовой поддержки (субсидирование, гранты). Именно государственные средства в стране играют значимую роль в инновационном развитии конкретной организации, определяют условия, направления формирования и поддержки создания инновационной конкурентоспособной продукции.

Актуальность темы данного исследования определяется увеличением роли инновационного предпринимательства в происходящих изменениях сложившихся социально-экономических и политических условий направленного на достижение устойчивого состояния экономического развития страны в целом и ее отдельных регионов.

Целью нашего исследования является изучение направлений формирования системы финансовой поддержки инновационного развития компаний российского малого и среднего бизнеса на федеральном уровне и ее совершенствование в современных условиях.

В действующем Федеральном законе «О науке и государственной научно-технической политике» от 23.08.1996 № 127-ФЗ (ред. от 07.10.2022) инновационная деятельность распространяется на широкий спектр направлений: научные и технологические разработки, организационные и финансово-коммерческие новшества. Имеющиеся разнообразие форм полностью направлено на разработку и развитие инновационных бизнес-проектов, а также формирование и совершенствование инновационной инфраструктуры [1]. Международный подход (Руководство Осло) в инновационную деятельность включает все осуществляемые научные, технологические, организационные, финансовые и коммерческие мероприятия, приводящие к реализации новшеств, а также только ориентирующиеся на инновации в качестве приоритетной цели [2]. При этом не все реализуемые хозяйствующими субъектами виды инновационной деятельности по своей сути являются новыми, ряд носят вспомогательный характер при осуществлении инноваций.

Финансирование таких инноваций для малого и среднего предпринимательства, имеющих сложную структуру, опирается на системный подход (рис.1).



Рисунок 1. Структурная схема финансирования инновационной деятельности

Существующая инвестиционная система национальной экономики в силу многих причин не позволяет малым и средним предприятиям самостоятельно формировать и использовать свободные денежные средства или привлекать их с финансового рынка для финансирования инновационных преобразований. Поэтому основные надежды хозяйствующих субъектов связаны с бюджетными источниками инвестиционных средств, государственной финансовой поддержкой. В последние годы именно государство становится весомым двигателем инновационных изменений во всех видах экономической деятельности. Существующие основные источники финансовых вложений в развитие инновационной составляющей активности компаний малого и среднего бизнеса отражены на рисунке 2.



Рисунок 2. Схема источников вложений в инновационную деятельность

Сформированная процедура вложений в обеспечение инновационной деятельности малого и среднего предпринимательства является структурным элементом общей финансовой политики предприятия, государства в целом, конечно, имеет свои особенности и призвана формировать условия для скорой и эффективной реализации инновационных проектов. Формирование работающего механизма, который обеспечит приток и накопление финансовых ресурсов, определит приоритетность и технологичность вложений в инновационные проекты становится востребованной задачей совершенствования финансирования инноваций в компаниях малого и среднего бизнеса [3].

Существующая в стране система финансирования напрямую зависит от состояния государственной составляющей научного потенциала, а работоспособность поддерживается за счет контроля за использованием

инвестиционных вложений в инновационные бизнес-проекты компаний малого и среднего бизнеса.

В рамках проведения анализа показателей инновационного развития предприятий малого и среднего бизнеса в Российской Федерации была проведена оценка относительной величины инновационной активности по видам экономической деятельности (рис. 3) [4,5]. В целом уровень инновационной активности предприятий в стране невысокий. Хотя в последние годы наблюдаются импульсы его увеличения. Наиболее высокий уровень инновационной активности в силу специфики производства и востребованности продукции конечным потребителем, наблюдается у предприятий, занимающихся обработкой сырья, в основном природных полезных ископаемых, – 21,3%, промышленным производством – 16,2%. В других видах экономической деятельности уровень активности значительно меньше - обеспечение энергией (газ, электричество, пар) – 9,9%, сферы услуг – 9,8 %, услуги водоснабжения и водоотведения и т.п. – 5,8%, строительство и того меньше – лишь 3,9%.



Рисунок 3. Уровень инновационной активности компаний малого и среднего бизнеса по видам экономической деятельности в 2022 г., %

Распределение федеральных округов и субъектов страны по уровню инновационной активности организаций (рис. 4) показывает, что наиболее высокий уровень сформировался в ПФО – 15,5 %, ЦФО – 12,5 %, СЗФО – 10,8 %, УФО – 10,2 %.

Расчеты показали, что средний совокупный уровень инновационной активности среди по субъектам РФ среди организаций малого и среднего предпринимательства на конец 2022г. составляет 10,8%. Происходит позитивная динамика в реализации инновационного потенциала, причем практически во всех обследуемых секторах экономики страны.

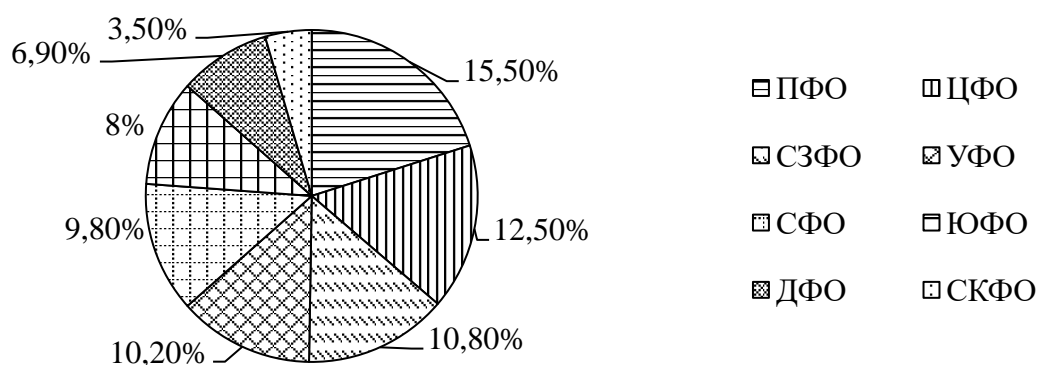


Рисунок 4. Распределение федеральных округов и субъектов страны по уровню инновационной активности организаций в 2022 г., % [4,5]

Изучение направлений инноваций показало, что российские компании малого и среднего предпринимательства в значительной степени ориентируются на формирование товарных предметных инноваций, связанных с созданием и доведением до потребителя новых товаров и услуг. В течение последних трех лет такие новшества внедряли почти 70% компаний малого и среднего бизнеса. Рост размера финансирования инноваций связан с увеличением общего объема производства инновационной продукции. Так в РФ за 2022г., размер созданной инновационной продукции в постоянных ценах вырос почти на 6% по сравнению с предыдущем годом и достиг 5,2 трлн руб.

Минэкономразвития России выступает в качестве основного исполнителя государственной программы, утвержденной Правительства РФ в 2014г. «Экономическое развитие и инновационная экономика» [6]. Ее реализация предполагает достижение современных глобальных целей развития на национальном уровне. Среди них выделяют следующие основополагающие цели:

- обеспечение эффективного труда и успешного предпринимательства;
- реализация цифровой трансформация в экономике.

Период реализации данной госпрограммы рассчитан на 2013-2030гг. Общий размер бюджетных средств, намеченных на реализацию госпрограммы из федерального бюджета, за период 2022-2024 гг. составляет более 397 млрд. рублей. На рисунке 5 отражено финансирование организаций в рамках данной госпрограммы на 2022-2024 гг.

Вложение средств в рамках государственной программы «Научно-технологическое развитие РФ» на 2022-2024гг. также предполагает значительный размер бюджетных средств, что отражено в таблице 1.

В качестве основных целей программы выдвигаются: развитие интеллектуального потенциала нации; научно-техническое и интеллектуальное обеспечение структурных изменений в экономике; эффективная организация и технологическое обновление научной, научно-технической и инновационной (высокотехнологичной) деятельности. Указанная госпрограмма дополнительно учитывает новые цели и количественные ориентиры ряда действующих

национальных проектов, таких как «Наука», «Образование» и «Цифровая экономика».



Рисунок 5. Планирование бюджетных средств по государственной программе «Экономическое развитие и инновационная экономика» на 2022-2024 годы [6].

В субъектах РФ разрабатываются и принимаются новые и корректируются действующие программы финансирования инновационной активности компаний малого и среднего бизнеса.

Таблица 1. Планирование бюджетных средств в рамках реализации государственной программы «Научно-технологическое развитие РФ» на 2022-2024 гг. [7]

Показатели	2022г.	2023г.	2024г.	Итого
Финансирование всего, млрд. руб.	1 121,8	1 190,9	1 238,2	3 550,8
в том числе:				
- средства федерального бюджета	1 075,6	1 138,9	1 173,5	3 387,9
из них межбюджетные трансферты	1,3	0,3	0,3	1,9
- консолидированные бюджеты всех субъектов РФ, млрд. руб.	1,3	0,3	0,3	1 9
- бюджеты государственных внебюджетных фондов, млрд. руб.	18,0	18,0	18,0	54,0

Проведенное исследование мер финансовой поддержки развития инновационной активности компаний малого и среднего бизнеса показало, что бюджетные средства различных уровней часто выступают в качестве стартового толчка реализации инноваций, за которыми должны следовать новые экономические решения как в целом по экономике страны, так и по стратегическим отраслям.

В последние годы отмечается усиление воздействия сдерживающих факторов инновационного развития организаций малого и среднего предпринимательства в РФ, отраженных на рисунке 6.



Рисунок 6. Сдерживающие факторы инновационного развития организаций малого и среднего бизнеса в РФ

Будет целесообразным, если стимулирование развития малого и среднего бизнеса в настоящее время будет направлено на импортозамещение, то есть создание внутренних производств в замену ввозимой продукции и развития конкуренции и последующим ориентиром на создание высокотехнологичного и инновационного производства продукции. Укрепление производственной базы малого и среднего предпринимательства обязательно создаст условий инновационной составляющей малого предпринимательства в сопровождении инфраструктурного развития на федеральном, так и на региональном уровне.

Решение проблем финансового обеспечения инновационной деятельности, скажется на повышении эффективности мероприятий от реализации инновационных проектов у субъектов малого и среднего предпринимательства, что повлечет за собой повышение уровня конкурентоспособности не только компаний малого и среднего бизнеса, но и российской экономики в целом.

Выявленные проблемы лежат в основе формирования системы мероприятий, реализация которых сделает возможным развитие инновационной активности предприятий малого и среднего бизнеса на федеральном, региональном и местном уровнях. Реализация инноваций станет важным этапом обеспечения роста качества жизни населения страны.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1 Федеральный закон «О науке и государственной научно-технической политике» от 23.08.1996 № 127-ФЗ (последняя редакция). - [Электронный ресурс]. – Режим доступа http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_11507/ - 15.05.2023.

2 Руководство Осло. Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям. Опубликовано по соглашению с ОЭСР, Париж. Русское издание осуществлено государственным учреждением «Центр исследований и статистики науки»; (ЦИСН) Министерства образования и науки РФ. Соответствие перевода оригинальному тексту обеспечено ЦИСН. - [Электронный ресурс]. – Режим доступа https://mgimo.ru/upload/docs_6/ruk.oslo.pdf - 15.05.2023.

3 Григорьева Е.А., Пахновская Н.М. Инвестиционная деятельность В РФ. // Приоритеты социально-экономического развития евразийского пространства. Сборник статей Международной научно-практической конференции. Уфа, 2021. С. 18-21.

4 Индикаторы инновационной деятельности: 2021: статистический сборник / Л. М. Гохберг, Г. А. Грачева, К. А. Дитковский и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». - М.: НИУ ВШЭ, 2021. – 302с.

5 Индикаторы инновационной деятельности: 2022: статистический сборник / В. В. Власова, Л. М. Гохберг, Г. А. Грачева и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». - М.: НИУ ВШЭ, 2022. - 292 с.

6 Государственная программа «Экономическое развитие и инновационная экономика». - [Электронный ресурс]. – Режим доступа https://www.economy.gov.ru/material/departments/d19/gosudarstvennaya_programma_ekonomicheskoe_razvitie_i_innovacionnaya_ekonomika/ - 15.03.2023.

7 Постановление Правительства РФ от 29.03.2019 N 377 (ред. От 22.10.2021) «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Научно-технологическое развитие Российской Федерации»; - [Электронный ресурс]. – Режим доступа https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_322380/92d969e26a4326c5d02fa79b8f9cf4994ee5633b/ - 15.03.2023.

УДК 004.9

Современное состояние рынка финтех в России

*Макаренко А.А., Савина Э.А., студенты
Научный руководитель: Леденёва М.В., д.э.н., доцент
Волгоградский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация. Компании используют финансовые технологии для конкурентирования с традиционными финансовыми организациями с помощью передовых технологий, и инноваций. В России большое количество финтех компаний являются крупнейшими на мировом рынке. Основными участниками рынка финтех стали банки, так как именно они стали неотъемлемой частью финансовых услуг.

Ключевые слова: *финтех компании России, банки, рынок финтех, инновации, цифровая инфраструктура.*

Abstract. Companies use financial technology to compete with traditional financial institutions and other intermediaries through advanced technology, and innovation. In Russia, a large number of fintech companies are the largest on the world market. The main participants in the fintech market were banks, since they became an integral part of financial services.

Keywords: *fintech companies of Russia, banks, fintech market, innovations, digital infrastructure.*

Финтех-компании являются одной из самых динамично развивающихся отраслей современного бизнеса. Это такие компании, которые используют технологии для упрощения финансовых операций и улучшения услуг для потребителей.

Финтех-компании нужны для упрощения финансовых операций и улучшения услуг для потребителей. Они используют новые технологии, чтобы сделать финансы более доступными и удобными для людей. Кроме того, они позволяют экономить время и деньги, предлагая новые и инновационные способы управления деньгами. Следует изучить, какие финтех компании являются лидерами на российском рынке по выручке (рис.1).

Название и направление	2018 год	2019 год	2020 год
ЮMoney Платежи и обработка транзакций	10 816,7	12 916,0	16 314,6
Эвотор Онлайн-кассы	9 450,9	10 738,0	6 248,0
Solar Staff Решения для бизнеса	2 194,0	2 896,1	2 911,2
BSS Решения для бизнеса	1 654,9	1 692,0	2 103,6
BENZUBER Платежи и обработка транзакций	133,0	1 354,0	2 537,0
UCS Онлайн-кассы	2 094,9	2 715,4	2 394,3
CloudPayments Платежи и обработка транзакций	242,9	494,6	2 091,0
Banki.ru Маркетплейс	1 020,0	1 500,0	2 100,0
ВБЦ	372,1	722,8	1 875,0

Рисунок 1. Рейтинг финтех-компаний в России по выручке (млн.руб.) [1]

Данные агентства SmartRanking свидетельствует о том, что объем российского рынка финансовых технологий по итогам 2022 года составил около 140 млрд рублей, а именно увеличился на треть (на 32,7%) по сравнению с 2021-м. При этом оборот 40 крупнейших финтех-компаний оставляет 30% от общего объема. Лидерами роста в данной сфере стали:

1. Маркетплейсы;
2. Платежи и транзакции;
3. Решения для бизнеса.

Стоит отметить, что почти в полном объеме финансовые технологии используются банками, так как они стали неотъемлемой частью финансовых услуг, в которые входит кредитование, инвестирование, переводы и платежи, сбережение и многое другое. Банки уже вошли на путь превращения в IT-компании и экосистемы, которые объединят вокруг себя большое количество других финтех компаний. Статистика 2023 года доказывает это: крупнейшие банки РФ за год инвестировали в технологии искусственного интеллекта около 80 млрд руб., что в 500 раз больше, чем могут позволить себе другие российские финтех-компании [2].

Целями развития финансовых технологий являются:

1. Улучшение безопасности. Финтех помогают улучшить безопасность финансовых операций и защитить данные клиентов от кибератак.
2. Развитие новых продуктов и услуг. Финтех создают новые возможности для разработки инновационных продуктов и услуг, которые могут быть более доступными и удобными для клиентов.
3. Снижение рисков и издержек в финансовой сфере.
4. Повышение конкурентоспособности технологий.

Основными направлениями разработок финансовых технологий на данном этапе своего развития стала цифровая инфраструктура, которая включает в себя несколько аспектов (рис.2).



Рисунок 2. Развитие цифровой инфраструктуры [3]

Важно отметить, что путь, по которому развивается финтех России, сильно отличается от США и Европы. Главным отличием российского рынка является стремительность и уверенная прямолинейность его развития в отличие от «аккуратности» зарубежных коллег.

Яркий тому пример - швейцарский банк Bordier&CieSCm, который практикует очные встречи с потенциальными клиентами, предлагает классические варианты решения вопросов и работает с бумажными документами. А, если возникает необходимость узнать о какой-либо услуге подробнее, можно записаться к консультанту по телефону или электронной почте [4]. Такой подход - явное отличие от интерфейса российских банков, где сразу на главной странице есть форма для быстрого оформления банковского продукта.

Обратим внимание и на то, что зарубежные компании часто интегрируют в свои системы уже разработанные продукты, когда в России частные организации чаще сами разрабатывают программы и приложения. Это отчасти связано с тем, что после развала СССР банковскую систему нужно было строить заново, при этом не отставая от инноваций коллег.

Во многом скоротечность обновления инновационной базы в России связана и с тем, что в России развитие финтеха значительно опережает появление должных методов регулирования, что является весьма неоднозначным фактом. С одной стороны, это может создать определенные риски из-за деятельности мошенников. С другой - ускоряет внедрение технологий, из-за чего финансовая отрасль непрерывно модернизируется. Так, уже несколько лет в России идёт обсуждение вопроса по регулированию P2P-кредитования, но конкретных решений так и не было принято, а в США и Европе эта сфера уже регулируется [4]. Отсутствие управления на законодательном уровне в России создает здоровую конкуренцию, дав инвесторам и заемщикам возможность найти наиболее выгодное предложение. А там, где присутствует конкуренция, происходит постоянный поиск улучшений и инноваций.

Существуют и факторы, тормозящие развитие отечественной сферы Fintech. Один из таких - недостаток инвестиций. Для сравнения приведём в пример стоимость американского стартапа по обработке платежей Stripe, которая составляет 95 млрд долларов, что в разы выше стоимости 40 крупнейших финтех компаний в России [4].

Как было сказано выше, именно существующие крупные банки способствуют эволюции отечественного финтеха, развивая цифровизацию внутри системы. Данная особенность тоже является явным отличием российского рынка финтеха, так как в Европе и США основой являются маленькие стартапы, которые предлагают инновационные решения.

На своём уникальном пути развития рынка финансовых технологий у России есть определенные успехи. Значимой патентной активностью отличается Сбер. Рассмотрим некоторые из самых интересных изобретений.

Одна из тенденций, замеченная за Сбером в 2022 году — системы распознавания лиц клиентов. Например, система, помогающая определить, подвергалось ли лицо человека на видео синтетическим изменениям. Необходимость такого нововведения возникла из-за того, что в последнее время Сбер активно работает над созданием инструментов для общения с клиентами по видеосвязи, в том числе для выдачи кредитов через видео-консультацию. Пилотный проект был запущен в конце 2022 года [5].

В дополнении к предыдущей разработке зарегистрирован не один патент, касающийся защиты данных, выведенных на экран мониторов. Для этого на экране будет выводиться полупрозрачная подложка для защиты и кодирования информации, автоматически подстраиваясь под объём кодируемых данных [5].

Не перестаёт идти работа и над повышением безопасности при пользовании банкоматами. Сбером была запатентована система, которая может при получении запроса на отмену начисления денежных средств сравнивать фото того, кто проводит операцию, с эталонным и принимать решение о выполнении команды [5].

Ведётся активный поиск способов обнаружения и устранения мошенников. Так, сущность одного из патентов заключается в том, что система при помощи заданных алгоритмов сравнивает проведенную операцию с известными мошенническими схемами и исходя из этого принимает решение [5].

Создал свою разработку в сфере идентификации и Тинькофф банк. Используя данные о местоположении владельца карты и географические координаты, разработка позволяет определить принадлежность банковской карты пользователю [5].

Приходим к выводу о том, что рынок финансовых технологий в России достаточно сильно развит. И, как следствие, внедрение продуктов этого рынка в жизнь организаций и физических лиц идёт быстрыми темпами. В 2020 году в интервью с заместителем президента-председателя правления банка ВТБ и директором по технологиям больших данных «Билайна» было сказано, что крупные корпорации работают с большим количеством небольших стартапов.

Однако, как показал опыт 2022 года, инновационные продукты в этой сфере патентуются лишь немногими участниками рынка, преимущественно это компании с развитой IT-инфраструктурой и большими бюджетами, что затрудняет развитие этой отрасли.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Москалев, А. *Будущее FinTech: что ждет отечественный рынок в 2022 году* // РБК. 2022. URL: <https://trends.rbc.ru/trends/industry/62ab043f9a794725f79dab61> (дата обращения: 21.10.2023)
2. Тихонова, Ю. *Финтех-компании не в силах тягаться с IT-гигантами в разработке LLM* // COMNEWS. 2023. URL: <https://www.comnews.ru/content/229242/2023-10-05/2023-w40/1008/fintekh-kompanii-ne-silakh-tyagatsya-it-gigantami-razrabotke-llm> (дата обращения: 21.10.2023)
3. *Развитие финансовых технологий* // Банк России. URL: <https://cbr.ru/fintech/> (дата обращения: 22.10.2023)
4. Фирсова, К. *Финтех в России и на Западе: отличия и сходства* // Инвест-Форсайт. 2021. URL: <https://www.if24.ru/finteh-v-rossii-i-na-zapade-otlichiya-i-shodstva/> (дата обращения: 23.10.2023)
5. Недвижина, О. *Какие патенты в сфере финансовых технологий получили российские компании в 2022 году?* // Хабр. 2023. URL: <https://habr.com/ru/companies/onlinepatent/articles/722630/> (дата обращения: 22.10.2023)

УДК 33

Проблемы и перспективы международного технологического сотрудничества России

Новикова Н. Е., к.э.н.

Лукашева О.Л., к.э.н., доцент

Смоленский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия

Аннотация. В статье рассматриваются возможности научно-технического сотрудничества России в современных условиях. Выявлены перспективы международного научно-технического сотрудничества и охарактеризована его роль в обеспечения развития страны. В ходе исследования научно-технического потенциала России автором определены факторы риска, препятствующие развитию научно-технического сотрудничества с зарубежными странами и обозначены основные направления для международного научно-технического сотрудничества Российской Федерации с другими странами.

Ключевые слова: наука, технологии, мировое пространство, научно-техническое сотрудничество, кооперация, экономика знаний.

Abstract. The article discusses the possibilities of scientific and technical cooperation of Russia in the current socio-economic conditions. The prospects of international scientific and technical cooperation are identified and its role in ensuring the development of the country is characterized. The scientific and technical potential

of Russia is analyzed. Risk factors hindering the development of scientific and technical cooperation with foreign countries are identified. The directions of international scientific and technical cooperation of the Russian Federation are formulated.

Keywords: *science, technology, world space, scientific and technical cooperation, cooperation, knowledge economy/*

Процессы глобального социально-экономического развития, характерные для XXI в., создают предпосылки обеспечения конкурентоспособности государства посредством его участия в международном научно-техническом сотрудничестве и глобальной инновационной политике. Эффективность международного научно-технического сотрудничества достигается благодаря организации работы многопрофильных научно-исследовательских коллективов, которые представляют различные страны и сферы профессиональных интересов.

Текущая ситуация в сфере научно-технического сотрудничества для Российской Федерации обусловлена тем, что в течение длительного периода осуществляется поиск направлений диверсификации национальной экономики и отказа от ее сырьевой специализации, что требует разработки и внедрения в производственный сектор современных технологий.

Оценка научно-технического потенциала Российской Федерации позволяет отметить, что к настоящему времени в стране функционирует 36 технологических платформ, являющихся, по сути, инструментом согласования и координации научно-технической и исследовательской деятельности органов государственной власти, государственных корпораций, частных субъектов, осуществляемой в рамках реализации федеральных, региональных и иных целевых программ в области научно-технической политики страны [2, с. 43].

Отраслевая структура технологических платформ Российской Федерации в сравнении со структурой технологических платформ стран Евросоюза представлена на рисунке 1 [2, с. 43].

Как видно, преимущественными направлениями научно-исследовательских работ в Российской Федерации являются проблемы устойчивого развития страны и регионов, выработки «зеленой энергии», развития сферы электроники и реализации программ освоения космоса. В странах Евросоюза наряду с программами экологизации отрасли энергетики реализуются такие научно-исследовательские программы, как развитие инфраструктуры науки, исследование проблем совершенствования информационных технологий, обеспечение развития медицины и решение проблем продовольственной безопасности [3, с. 16].

Необходимо также отметить, что эффективность научно-технического развития Российской Федерации обусловлена не столько эффективностью деятельности научно-исследовательских центров или отдельных ученых и т.п., сколько развитостью научно-технического потенциала отрасли в целом и наличия устойчивых взаимосвязей между отдельными ее структурными элементами [1, с. 28].

Основная функция научно-технической инфраструктуры проявляется, на наш взгляд в том, чтобы обеспечивать ежедневное взаимодействие основных участников научно-технической сферы (как правило, науки и производства), а также формирования комфортной среды, необходимой для разработки, апробации и внедрения новых технологий, повышения их инвестиционной привлекательности и последующей коммерциализации в рамках содействия научно-техническому прогрессу общества.



Источник: составлено автором на основе анализа источника [2, с. 43]

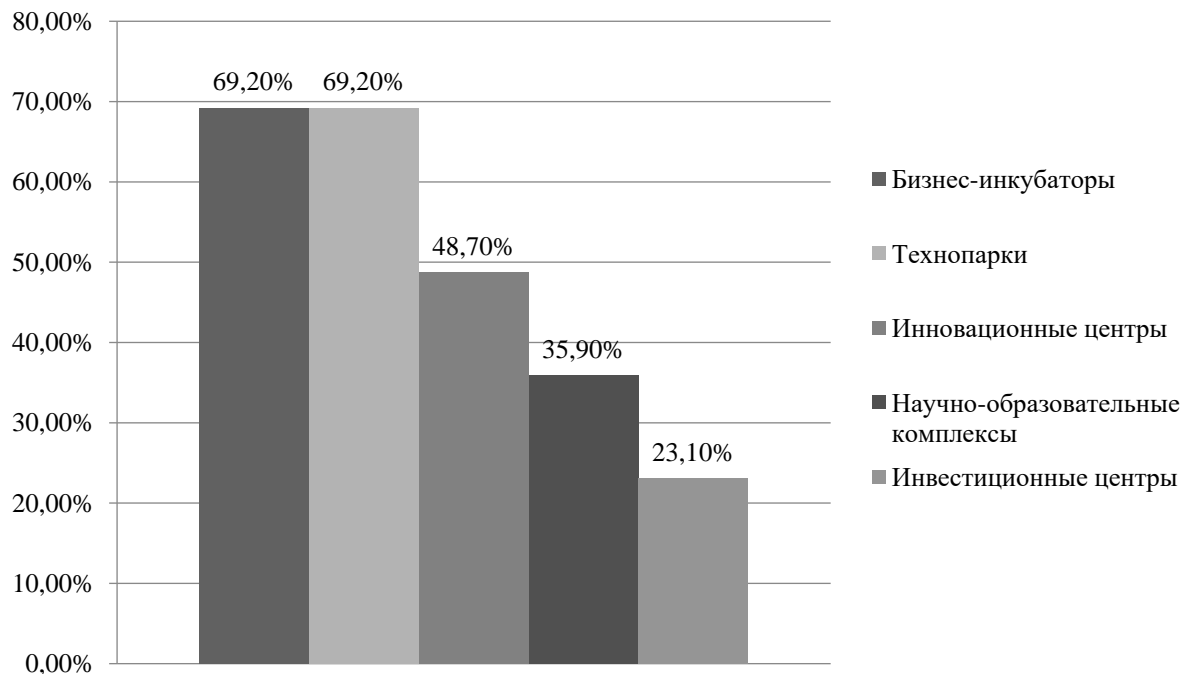
Рисунок 1. Распределение технологических платформ Российской Федерации в 2023 г. по отраслям (в сравнении с Евросоюзом)

На рисунке 2 представлены основные структурные элементы научно-технической сферы Российской Федерации по состоянию на начало 2023 г. [6, с. 14].

Как видно, что распространение в Российской Федерации получили бизнес-инкубаторы и технопарки (69,2% общего числа регионов), а также инновационные центры (48,7%). Незначительно представлены инвестиционные центры (23,10%), что является следствием низкой инвестиционной привлекательности научно-технической сферы для частного капитала.

В течение 2016–2022 гг. научно-техническим учреждениям было предоставлено 4 700 млн руб. средств федерального бюджета, которые должны были быть направлены на финансирование научно-исследовательских и научно-технических разработок и реализацию проектов в данной сфере, а также формирование устойчивых связей в рамках международного научно-технического сотрудничества. Распределение предоставленных финансовых ресурсов по годам представлено на рисунке 3 [2, с. 43].

Как видно, в течение 2016–2022 гг. объемы финансирования на развитие научно-технической сферы и реализацию в данном направлении научно-исследовательских программ неизбежно сокращаются, что обусловлено не только неблагоприятным влиянием внешнеэкономических и политических факторов, а также недостаточно эффективным использованием предоставленных денежных средств на цели и задачи научно-технического развития.



Источник: составлено автором на основе источника [1, с. 14]

Рисунок 2. Распространенные организационные формы научно-технической инфраструктуры Российской Федерации по состоянию на начало 2023 г, %

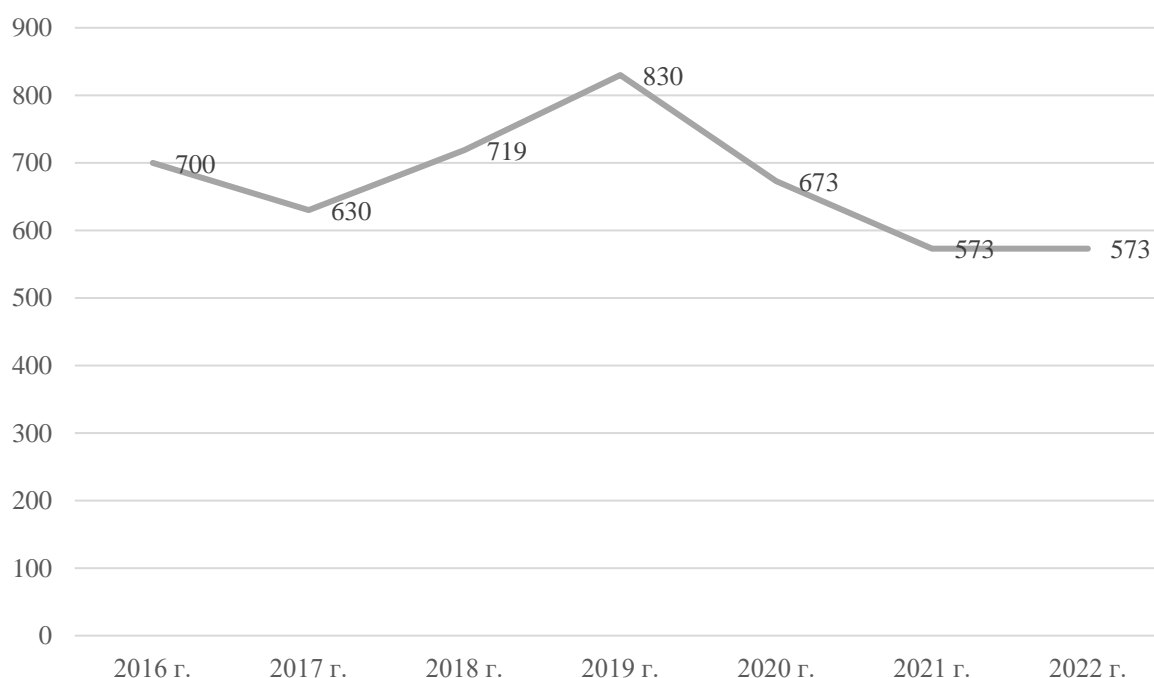
При анализе научно-технического потенциала России и выявления перспектив ее международного сотрудничества в данном направлении учитывать, что такие возможности сдерживаются вводимыми и возобновляемыми санкциями, которые затрагивают не только финансовую сферу, но также создают условия для научно-технического развития ряда стратегических отраслей (нефтегазовой, добывающей, машиностроительной и пр.).

К числу факторов, препятствующих международному научно-техническому сотрудничеству Российской Федерации, можно отнести следующие:

- недостаточный уровень осведомленности научно-исследовательских центров и институтов в регионах о реализуемых научно-технических исследовательских работах и предоставлении на этой основе финансовых грантов;
- отсутствие возможности в актуальных социально-политических условиях поиска новых партнёров, в том числе за рубежом;

- отсутствие системного подхода в управлении научно-технической сферой, низкий уровень взаимодействия реализуемых проектов по однородной тематике, что приводит к потере синергетического эффекта.

Для современного процесса интеграции Российской Федерации в сферу международного научно-технического сотрудничества характерен ряд особенностей. В первую очередь необходимо отметить, что участие отечественных коллективов ученых в области международных научно-технических разработок относительно невелико, что обусловлено наличием проблем преимущественно внутреннего характера: например, снижение интеллектуального капитала страны, вследствие международной циркуляции кадров и миграции представителей отечественной науки за рубеж. Неблагоприятную роль играет также и обозначившаяся в последнее время ситуация активного приглашения зарубежных ученых и специалистов в рамках отдельных проектов и грантов, что нивелирует авторитет российской науки в мире.



Источник: составлено автором на основе источника [1, с. 28]

Рисунок. 3. Динамика финансирования научно-технической сферы Российской Федерации в 2016–2022 гг., млн руб.

Анализ достигнутых результатов страны в научно-технической сфере позволяет сделать вывод о невысоких позициях России и ограниченности ее присутствия в мировой научно-исследовательской деятельности.

Согласно результатам составленного рейтинга научно-технического развития, в состав которого были включены 138 стран, Российская Федерация к настоящему времени занимает 77 место, находясь между Гамбией (76 место) и Мексикой (78 место), которые относятся к группе развивающихся стран. Среди европейских стран Российская Федерация занимает пятое место по объему

потребляемых в данной отрасли услуг, при этом динамика расширения рынка составляет 30%, что свидетельствует о наличии определенного потенциала, который в дальнейшем необходимо культивировать и развивать. Динамика данного показателя превышает среднее значение по Европе на 25% (справочно: рост европейского научно-технического рынка ежегодно составляет 3–5%). Иными словами, перспективность российской научно-технической сферы признается зарубежными инвесторами, для которых требуется разработать перспективный и привлекательный портфель инвестиционных программ и проектов [4, с. 17].

Тем не менее, несмотря на наличие определенных перспектив, доля финансирования научно-технической сферы Российской Федерации составляет менее 1% получаемого ВВП, в то время как в развитых странах доля таких расходов находится на уровне 3%, что свидетельствует о недостаточной заинтересованности государства в развитии научно-технического сектора [5, с. 144].

В рамках развития научно-технического потенциала Российской Федерации представляется целесообразным рассмотреть возможности расширения ее научно-технического сотрудничества с зарубежными странами на основе анализа и оценки вероятных точек взаимных интересов

Так, например, перспективные направления сотрудничества в научно-технической сфере Российской Федерации с зарубежными странами могут быть выбраны на основе анализа коэффициента взаимодействия в научно-технической сфере по различным отраслям. Данные такого анализа представлены в таблице 1 [2, с. 45–46].

Таблица 1. Оценка уровня взаимодействия Российской Федерации и зарубежных стран по различным научно-техническим отраслям

Коэффициент тесноты научно-технического сотрудничества	Значение коэффициента
Коэффициент тесноты научно-технического сотрудничества инновационных кластеров	9,97
Коэффициент тесноты научно-технической кооперации, общий	22,72
Коэффициент тесноты научно-технического сотрудничества в сфере нано- и оптических технологий	20,00
Коэффициент тесноты научно-технического сотрудничества в сфере энергетики	7,75
Коэффициент тесноты научно-технического сотрудничества в сфере ИКТ и креативной индустрии	4,67
Коэффициент тесноты научно-технического сотрудничества в сфере машиностроения	5,88
Коэффициент тесноты научно-технического сотрудничества в сфере здравоохранения и медицины	11,76
Коэффициент тесноты научно-технического сотрудничества в сфере химической промышленности	13,89
Коэффициент тесноты научно-технического сотрудничества в сфере биотехнологий и пищевой промышленности	14,08

Источник: составлено автором на основе источника [2, с. 45 – 46].

Как видно, наиболее привлекательными в настоящее время для взаимного научно-технического сотрудничества являются такие направления, как: сфера нано- и оптических технологий; биотехнологии и пищевая промышленность; химическая промышленность.

Подводя итог, отметим, что стимулирование международного научно-технического сотрудничества преимущественно методами административного воздействия также приводит к повышенному уровню формализации достигнутых показателей в ущерб качеству и результативности проведенных исследований, что также неблагоприятно отражается на репутации отечественных ученых и приводит к ограничению роли их участия в международных научных исследованиях, что подтверждается низким значением индекса глобализации российской науки в сравнении, например, со странами БРИКС или развитыми странами.

Представляется целесообразным выявление перспективных направлений научных исследований, а также сфер научно-технической кооперации с зарубежными странами, которые имеют накопленный научно-технический потенциал.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Балашова, М.В. Новые горизонты российско-европейского научно-технологического сотрудничества / М.В. Балашова, М.И. Бжания, И.Р. Куклина, Г.И. Кутырев // *Перспективы науки*. – 2022. – № 10. – С. 27 – 37.
2. Ванюшкин, А.С. Анализ перспектив научно-технического сотрудничества Российской Федерации / А.С. Ванюшкин, И.И. Приходько // *Гуманитарные науки*. – 2023. – № 8. – С. 41 – 47.
3. *Европейские технологические платформы* / Под ред. С.В. Вольфсон. – Томск: Центр Европейского Союза в Сибири, 2021. – 72 с.
4. Каблов, Е.А. Шестой технологический уклад / Е.А. Каблов // *Наука и жизнь*. – 2020. – № 4. – С. 15 – 18.
5. *Перспективные рынки и технологии Интернета вещей: публичный аналитический доклад* / Ред. И.Г. Дежина. – М.: Лайм, 2022. – 272 с.
6. Четвериков, А.О. Организационно-правовые формы большой науки (мегасайенс) в условиях международной интеграции: сравнительное исследование / А.О. Четвериков // *Юридическая наука*. – 2023. – № 1. – С. 13–27.

УДК 336

Оценка доходности коммерческого банка ПАО «Совкомбанк»

*Т.А.Реброва, к.э.н., доцент
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация. Развитая банковская система в современном мире является одной из главных сфер национального хозяйства. Тема формирования

доходности коммерческих банков во все времена оставалась актуальной, несмотря на общее состояние экономики страны. Одной из главных задач для России является создание устойчивой и эффективной банковской системы.

Успешность активных и пассивных операций формирует прибыль (убыток) банка. Актуальным становится изучение факторов, которые влияют на величину прибыли и изменение ее в динамике. Следовательно, анализ деятельности коммерческого банка должен проводиться регулярно и занимать одно из центральных мест.

Цель данной статьи - изучение доходности ПАО «Совкомбанк», которое позволит сформулировать предложения по увеличению доходности банка.

Ключевые слова: *доходность, расход, банковские услуги, банковский продукт, денежные средства, иностранная валюта.*

Annotation. The developed banking system in the modern world is one of the main spheres of the national economy. The topic of the formation of profitability of commercial banks has always remained relevant, despite the general state of the country's economy. One of the main tasks for Russia is to create a stable and efficient banking system.

The success of active and passive operations generates the profit (loss) of the bank. It becomes relevant to study the factors that affect the amount of profit and its change in dynamics. Therefore, the analysis of the activities of a commercial bank should be carried out regularly and occupy one of the central places.

The purpose of this article is to study the profitability of Sovcombank PJSC, which will allow us to formulate proposals to increase the profitability of the bank.

Keywords: *profitability, expense, banking services, banking product, cash, foreign currency.*

Экономическая сущность доходности коммерческого банка заключается в получении дохода от всех видов деятельности коммерческой деятельности.

Благодаря полученным доходам у банка появляется возможность покрывать свои расходы, в т.ч. операционные. Из полученной прибыли выплачиваются дивиденды в оговоренном размере, остальная часть идет на увеличение собственных средств [1].

На величину прибыли банка влияют следующие факторы: процентная ставка за кредит для своих клиентов, прибыльность активных операций, превышение доходов над расходами, расходы по оплате труда, величина собственных средств, структура кредитного портфеля [1].

В настоящее время приоритетными направления ПАО «Совкомбанк» являются:

- предоставление различных банковские услуги для своих клиентов, как юрлиц, так и физлиц;
- казначейство;
- корпоративные банковские услуги.

Перечисленные выше направления взаимно дополняют друг друга по реализации своей деятельности ПАО «Совкомбанк».

Миссия банка - это ежедневная работа по предоставлению разнообразного спектра услуг и продуктов для населения высокого качества и надежности.

Чтобы оценить финансовую деятельность банка, необходимо провести комплексное исследование, проанализировать его финансовое состояние.

Более наглядно, экономические показатели можно представить в виде диаграмм на рисунке 1.

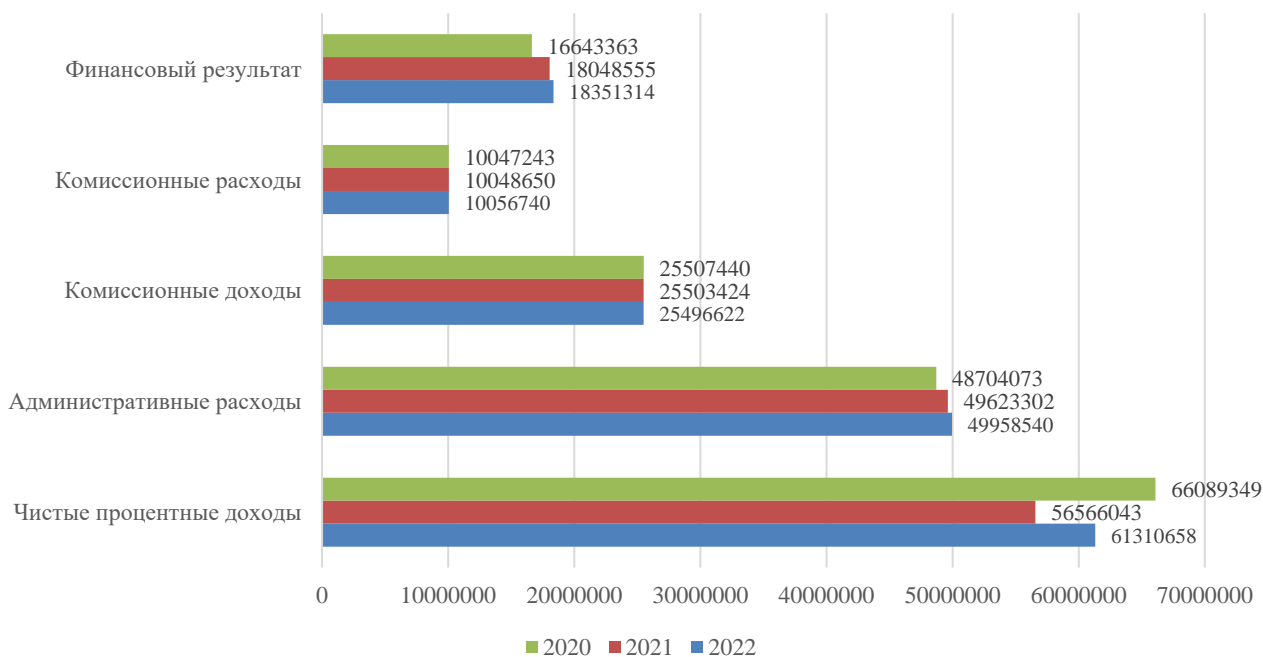


Рисунок 1. Динамика экономических показателей ПАО «Совкомбанк» за 2020-2022 гг.
Источник: Составлено автором

Проанализировав данные показатели, видим, что операции с иностранной валютой в 2022 году снизились практически в 2 раза, что привело к расходам вместо доходов. Данная ситуация была спровоцирована нестабильной обстановкой в стране, а также под давлением санкций со стороны ЕС и других недружественных стран. Размер дивидендов ПАО «Совкомбанк» показал положительную динамику за 2020-2022 гг., увеличение произошло на 78%.

В целом, финансовый результат ПАО «Совкомбанк» показал положительную динамику, в частности за 2020-2022 гг. наблюдалось увеличение средств на 302759 тыс. руб. Чистые доходы от инвестиций за анализируемый период возросли на 2%, что дает уверенность в правильности и эффективности принятых акционерами решений.

Далее проанализируем активы и пассивы банка в динамике.

Данный анализ активов ПАО «Совкомбанк» наглядно демонстрирует стабильный прирост денежных средств коммерческого банка и финансовых активов. Это характеризует успешную работу банка с финансовыми инструментами на протяжении 2020-2022 гг.

Самые трудноликвидные активы, такие как основные средства, НМА, запасы также увеличились за исследуемый период (на 82%). В результате проведенного исследования можно отметить, что активы ПАО «Совкомбанк» возросли на 1006990 тыс. руб., что говорит о положительной динамике.

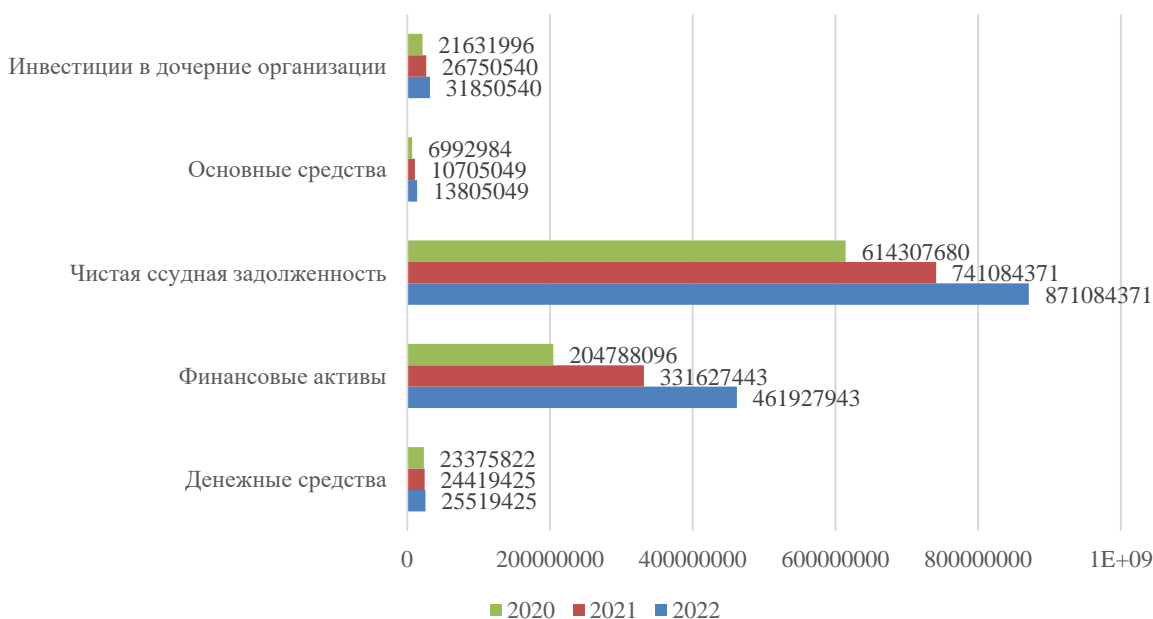


Рисунок 2. Динамика активов ПАО «Совкомбанк» за 2020-2022 гг.

Источник: Составлено автором

Для полной картины необходимо проанализировать динамику пассивов ПАО «Совкомбанк» за аналогичный период.

За последние годы увеличивается размер кредитов и депозитов ЦБ РФ на 129,52 % за 2020-2022 гг. «Средства клиентов» также показывают увеличение.

За исследуемый период финансовые обязательства ПАО «Совкомбанк» на протяжении 2020-2021 гг. увеличились на 14422115 тыс. руб., а за следующий год увеличение произошло еще на 1500120 тыс. руб. Данное состояние банка указывает на дефицит собственных финансовых средств у банка.

По итогам проведенного исследования можно сделать следующие выводы:

- в 2021 г. наблюдается дисбаланс в структуре активов и пассивов по причине превышения обязательств над активами на 11,1%;
- в структуре активов ПАО «Совкомбанк» значимую долю занимают финансовые активы - 28,7%, а также чистые вложения в финансовые активы - 13,5%.
- в пассивах значимая доля – это средства клиентов - 93,5%;
- полученные дивиденды ПАО «Совкомбанк» увеличились вдвое за анализируемый период.

Как отмечалось выше, в деятельности коммерческого банка важную и главную роль играет прибыль. Выделим факторы, под влиянием которых складывается абсолютный размер прибыли:

- удельный вес активов, приносящих доход;

- относительные величины роста (снижения) доходов и расходов банка;
- средняя доходность, которую банк получает от отдельных активных операций;
- величина ставки для привлеченных и размещенных средств и т. д.

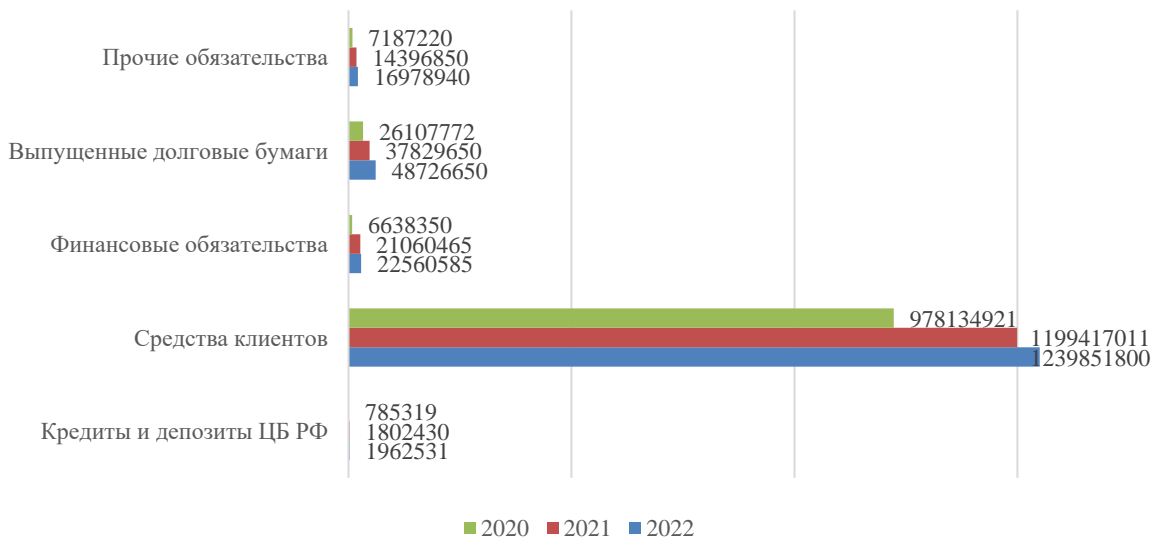


Рисунок 3. Динамика обязательств ПАО «Совкомбанк» за 2020-2022 гг.
 Источник: Составлено автором

Начальное сальдо на 01.01.2022г. активов ПАО «Совкомбанк» составила 2141,59 млрд.руб. До конца года оно увеличилось на 38,50%.

Данная ситуация поспособствовала росту показателя рентабельности активов ROI: за год рентабельность активов-нетто выросла с 1,57% до 3,14%.

Чтобы определить эффективность проводимой кредитной политики банка, необходимо рассмотреть эффективности кредитной деятельности, ее перспективы в будущем.

Коэффициент доходности кредитного портфеля составляет 72%, находится в нормативном значении, что положительно влияет на его финансовую характеристику.

Коэффициент эффективности кредитных операций банка равен 40 тыс.руб., что говорит об отличной эффективности размещения кредитов.

Используя данный алгоритм расчета, эффективность можно рассчитывать по отдельным кредитным операциям банка.

На доходность банка огромное влияние оказывает грамотное управление операционными расходами. Их рост показывает неблагоприятное состояние конъюнктуры рынков, которые предоставляют банку кредитные ресурсы, либо причиной может быть неэффективное руководство его деятельностью.

Отношение операционных доходов к суммарным активам характеризует доходность активных операций. Ежегодное увеличение данного показателя характеризует успешное развитие деятельности банка[3].

На рейтинг банка оказывают непосредственное влияние коэффициенты

доходности. Чем выше доходность банка, тем выше рейтинг и наоборот [4].

Подводя итоги об эффективности финансовой деятельности коммерческого банка, необходимо учитывать и факторы, влияющие на нее, их изменения во времени [5].

Для полноты исследования необходимо рассмотреть в динамике темпы роста доходов и расходов. Выделить их влияние на прибыль.

Темп роста доходов ПАО «Совкомбанк» составляет 103%, а темп роста расходов – 101%. опережение темпа роста доходов над расходами указывает также на эффективность деятельности банка.

Доходность различных банковских операций определяется через показатель чистой процентной маржи.

ЧПМ = (процентные доходы – процентные расходы) / Средние процентные активы.

$$\text{ЧПМ} = 78443287 \text{ тыс.руб.} - 10056740 \text{ тыс.руб.} / 1875691475 \text{ тыс.руб.} = 3,6$$

Показатель чистая процентная маржа, уведомляет нас о эффективной деятельности ПАО «Совкомбанк».

В 2022 году операции с иностранной валютой отрицательно повлияли на доходы ПАО «Совкомбанк» (данный показатель уменьшился на 149,53%), что негативно влияет как на доходность исследуемого банка, так и в целом на общем финансовом состоянии.

В результате выявленной проблемы разработаны рекомендации, в первую очередь, направленные на снижение валютного риска:

- дополнить организационную структуру коммерческого банка ПАО «Совкомбанк» подразделением, которое на постоянной основе будет заниматься управлением рисками;

- внедрение специализированного программного обеспечения от ЦФТ;

- заключение валютного форвардного контракта с Банком России с целью закупки иностранной наличной валюты.

Все перечисленные рекомендации в долгосрочной перспективе позволят банку увеличить доходность, а, следовательно, и финансовую устойчивость.

Экономический эффект от каждого предложения рассмотрим еще и графически.

За счет автоматизации большого количества различных процессов и подпроцессов в банке снизится расход всех видов ресурсов (административных, операционных и трудовых), что положительно повлияет на доходность банка.

На снижение валютного риска повлияет аналитика зарубежного рынка валют. При комплексном анализе необходимо учитывать его динамику и тенденции, применение валютного форвардного контракта может уменьшить валютный риск.

Данные проблемы были выявлены на основе проведенного анализа. Но хочется отметить еще одну проблему банков, в том числе и исследуемого - это «подводные камни» банков.

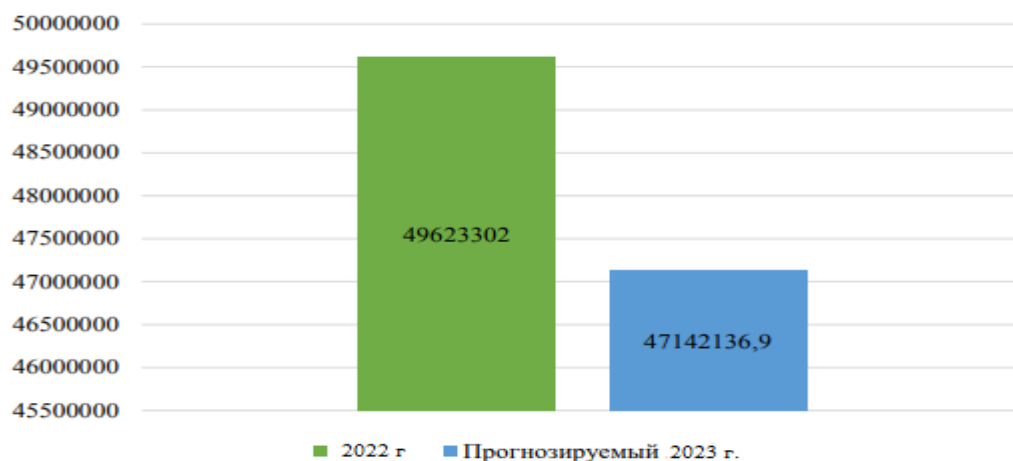


Рисунок 4. Экономический эффект от внедрения программного обеспечения по управлению рисками. Источник: Составлено автором.

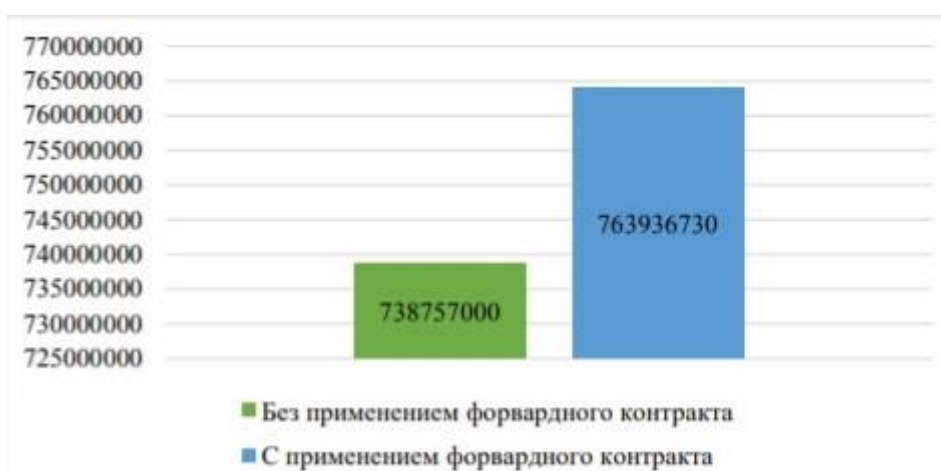


Рисунок 5. Экономический эффект от применения форвардного контракта. Источник: Составлено автором

При работе с клиентом сотрудники банка практически всегда скрывают истинную картину кредитования, называя изначально низкий процент кредитной ставки (9,9 годовых), которая возможна при потребительском кредите, но не называют условия, при которых она будет действовать. Этими условиями в ПАО «Совкомбанк» является безналичный расчет с партнерами банка. При получении кредита наличными, ставка сразу переходит в 27,9%. Об этом клиенты не знают, их сотрудники банка в это не посвящают.

Еще одной проблемой при получении кредита является страхование без желания на это клиента. В пакет страхования включают максимальный набор услуг, лишь бы сумма страхования была посolidнее. Не все клиенты способны сразу вникнуть в условия кредитования, особенно это касается финансово неподкованного населения, клиентов, которым «срочно надо деньги». Но подписав договор с банком с «сюрпризом», рано или поздно клиент узнает об этом. Такие факты отталкивают клиентов, они ищут более добросовестные банки. Снижение активности клиентов также влияет на доходность банка. В этом случае хочется порекомендовать банку вести честный диалог со своими

клиентами, зарабатывать деловую репутацию банка, которая во все времена положительно влияла на финансовое состояние банка.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Аведенко И.А., Каёв Ю.А., Факторы повышения прибыли рентабельности // Новая наука: от идеи к результату. 2021. №5(84). С 84
2. Магазов И.Р. Факторы, влияющие на прибыльность коммерческих банков (на примере ПАО «Сбербанк») / И.Р. Магазов // Вестник науки и образования. 2018. №3. С. 50-56
3. Рыбина В.О. Современное состояние и перспективы банковского дела // Образование и наука без границ: социально-гуманитарные науки. 2021. №6. С. 295-298
4. Степанова Е. А. Оценка кредитных операций коммерческого банка/ Е. А. Степанова // Проблемы и перспективы экономики и управления: Материалы VI Междунар. науч. конф. – СПб.: Свое издательство, 2020. – С. 83-86
5. Trunina O.Yu., Rebrova T.A. Influence of information technologies on educational process/Modern European Researches. 2016. № 5. С. 186-190.

УДК 33

«Зеленые» финансы и экологические инвестиции

*Д.А.Родичева, студент
Смоленский филиал РЭУ им Г. В. Плеханова, Россия*

Аннотация: В данной статье экологические инвестиции рассматриваются как неоднозначное вложение капитала. Делается акцент на долгосрочную перспективу получения выгоды с зеленых вложений. Подробно рассматриваются не только преимущества вложения в зеленую экономику, но и определенные существующие риски и несовершенства экологического инвестирования. Анализируется реальная выгода инвестирования в экологию в настоящее время.

Ключевые слова: экологическое инвестирование, окружающая среда, несовершенства экологического инвестирования, положительные аспекты инвестиций в экологию, зеленые финансы.

Abstract: The article considers environmental investments as an ambiguous capital investment. The emphasis is on the long-term prospect of obtaining benefits from green investing. Not only the advantages of investing in green economy are considered in detail, but also certain existing risks and imperfections of environmental investment. The real benefits of investing in ecology at the present time are analyzed.

Keywords: environmental investment, environment, imperfections of environmental investment, positive aspects of environmental investment, green finance.

На сегодняшний день тема зеленых финансов является критически важной в сфере инвестиций. Известно, что инвестирование в экологические проекты и развитие чистого производства выходит на новый уровень. В течение последних нескольких лет был выявлен бум социально ответственного инвестирования.

Экологическое инвестирование – это вложение капитала различных компаний в становление зеленой экономики или покупка акций экологически чистых производств отдельными инвесторами. Под данным термином не стоит подразумевать только вынужденные затраты, стимулирующие переход производств и компаний на новый уровень экологических стандартов.

Существует множество отраслей в экономике, вложения в которые позволяют качественно улучшить окружающую среду, устранить последствия деятельности опасных предприятий в течение всего времени развития тяжелой промышленности, а также привести мировую хозяйственную деятельность к новому статусу зеленой экономики [2, с.36]. Экологические деятели, авторы научных работ в данной сфере инвестирования по-разному высказываются о зеленых финансах.

По мнению И. Д. Ракова, экологические вложения способствуют созданию коммерческих фондов, при эксплуатации которых сокращается массовое использование добываемых ограниченных ресурсов планеты, а также почти ликвидируется негативное влияние на природу, здоровье человека, что позволяет повысить уровень жизни населения [1, с.16].

Факт актуальности экологического инвестирования невозможно отрицать, однако необходимо акцентировать внимание на том, что существуют проблемы с развитием и становлением экологически чистого производства, что подтверждают различные исследования.

Из-за определенных недоработок в данной сфере инвестирование приобретает долгосрочный характер получения выгоды вкладчиками. Соответственно, мы можем выдвинуть конкретную гипотезу: инвестирование в экологию имеет долгосрочную окраску, что сигнализирует о несовершенстве функционирования данной области, а также о должной взаимосвязи между поступающими вкладами в проекты и их эффективной работой.

Для того чтобы проанализировать отрицательные моменты и слабые стороны инвестиций в сферу ресурсосбережения и природопользования, рассмотрим положительные аспекты инвестирования в зеленые проекты.

Так, в долгосрочной перспективе инвесторы действительно получают выгоду. Согласно статистике, в период с 2013 по 2023 г. значительно снизилась стоимость производства ветряной и солнечной энергии, а именно произошел спад на 30–40 и 80% соответственно [6].

Стоит отметить, что экологические инвестиции имеют тенденцию поднимать производство на новейший уровень развития. Благодаря экологическим фондам формируется инновационный имидж компании, что повышает ее рыночную стоимость. Это влечет за собой выгодное сотрудничество с востребованными брендами и вызывает доверие потребителей. В дополнение необходимо отметить, что общество с каждым годом становится все более ответственным и серьезно задумывается о вопросах экологии.

Так, появляются различные виды фондов и инвестиций. Хотелось бы отметить ESG-инвестиции. Под этим понятием подразумевается определенная

форма капиталовложений с акцентом на окружающую среду (E-Environmental), социальное развитие (S-Social), а также управление компанией (G-Governance) [7].

Отсюда следует, что данный вид инвестиций захватывает не только зеленую часть, но и принимает во внимание идущие наравне аспекты бизнеса. Слаженное функционирование трех факторов, которое обеспечивается экологическими вложениями денежных средств, будет способствовать развитию мировой зеленой экономики. При этом инвестиции могли бы быть действительно выгодными, если бы не определенное несовершенство технологий экологически чистых производств. Существование рисков в зеленом финансировании препятствует активности природоохранных предприятий. Крайне острой проблемой является нехватка кадров. Так, Д. С. Степанов, заместитель генерального директора дочерней компании наноцентра ULNANOTECH, сравнивает опыт других стран и говорит о том, что системе экологических нововведений нужны профессионально обученные люди в данной сфере. В России на сегодняшний момент мало специализированных кафедр.

Одна из них находится в Ульяновске (Технологии ветроэнергетики) [5]. Так как переход к зеленой экономике должным образом совершит переворот в ведении бизнеса, относящегося к этой сфере, необходимо обеспечить надлежащее правовое регулирование данной деятельности. Так, 2 октября 2021 г. вступило в силу Постановление Правительства Российской Федерации, которым утверждены критерии проектов устойчивого (в том числе зеленого) развития России [4].

Можно утверждать, что это один из основополагающих документов для стимулирования инвестирования в сферу экологически чистых производств. Однако для того чтобы полностью реализовать цели и задачи постановления, необходимо принятие подзаконных нормативных актов в каждом заинтересованном ведомстве.

Данный факт символизирует, что область зеленых инвестиций находится на начальном этапе своего развития и требует детального регулирования со стороны государства. Существует также проблема в несовершенстве используемых технологий на экологически чистых производствах.

Благодаря статистическим данным удалось выявить тот факт, что традиционные источники энергии обходятся компаниям дешевле, чем альтернативные (например, ветрогенераторы, солнечные батареи и аккумуляторы). Это сравнение затрагивает такие процессы, как создание данных источников, а также их последующую эксплуатацию и утилизацию. Кроме того, утилизация альтернативных источников не проводится на должном уровне. Мероприятия по утилизации являются дорогостоящими и небезопасными для окружающей среды.

Вышеприведенные и другие существующие на сегодняшний день недостатки инвестирования в экологически чистые производства подтверждают

нашу гипотезу. Таким образом, зеленые финансы и экологическое инвестирование – перспективное направление для вкладчиков.

Однако необходимо совершенствовать технологии, используемые в природоохранных мероприятиях, работать над созданием правового фундамента и минимизировать недостатки системы экологического инвестирования. В результате, инвестиции в данную сферу будут увеличиваться, а время от момента вложения средств до получения прибыли сократится в разы.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Колпаков Н. С. Особенности развития экологического инвестирования в России // *Российский экономический интернет-журнал*. – 2020. – № 3. – С. 16.

2. Крючкова О. М., Гузенко А. Д. Перспективные направления экологического инвестирования // *Приоритетные модели общественного развития в эпоху модернизации: экономические, социальные, философские, политические, правовые аспекты: материалы Международной научно-практической конференции*. – В 5 ч. / ответственные ред.: Н. Н. Понарина, С. С. Чернов. – Саратов: Общество с ограниченной ответственностью «Академия управления», 2016. – С. 36–37.

3. Ломов Е. Е. Европейский опыт внедрения возобновляемых источников энергии: солнце и ветер – панацея против кризиса? // *Интернет-журнал Народный политолог*. – 2020.

4. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_396203/92d969e26a4326c5d02fa79b8f9cf4994ee5633b/ (дата обращения: 16.10.2023).

5. Режим доступа: <https://greenpeace.ru/blogs/2021/10/21/biznes-i-vetrogeneracija-oprytuljanovska/> (дата обращения: 19.10.2023).

6. Рекламно-информационное приложение к газете «Ведомости». – Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/business/articles/2020/05/26/831097-zelenaya-energiya-vrossii-vskore-mozhet-stat-deshevle-traditsionnoi> (дата обращения: 15.10.2023).

7. Сообщения и материалы информационного агентства «РБК». – Режим доступа: <https://quote.rbc.ru/news/article/60efd48d9a79477f9b55d91d> (дата обращения: 19.10.2023).

УДК 658

Lean-технологии в банковской сфере в России

О.Ю. Трунина, к.э.н., доцент
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия

Аннотация. В данной статье рассмотрено понятие бережливого производства на примере банковской сферы в России. Рассмотрены основы применения бережливого производства на примере российского банка «Сбербанк», а также рассмотрены показатели внедрения такого подхода в компанию. Особое внимание уделено тому, как компания «Сбербанк» изменилась, применив систему «бережливое производство». Также дан вывод, который обобщает всё, затронутое в статье.

Ключевые слова: бережливое производство, банковская сфера, Сбербанк.

Annotation. This article discusses the concept of lean manufacturing on the example of the banking sector in Russia. The basics of the application of lean manufacturing on the example of the Russian bank Sberbank are considered, as well as the indicators of the implementation of such an approach in the company are considered. Particular attention is paid to how Sberbank has changed by applying the lean manufacturing system. A conclusion is also given that summarizes everything touched upon in the article.

Keywords: *lean manufacturing, banking, Sberbank.*

В современном мире инновации и внедрение новых подходов в различные сферы уже стало обычным делом. Компании подстраиваются под новые реалии, чтобы быть первыми и лучшими в своем деле для последующего развития и набора оборотов [1, с.125].

Банковская сфера не обошла это стороной. На примере компании «Сбербанк» хотелось бы рассмотреть внедрение системы бережливого производства.

В настоящее время «Сбербанк» — это не просто банк, это современная технологическая фирма, которая имеет принципиально новый уровень обслуживания потребителей.

На протяжении многих лет, а именно с 2008 года, компания «Сбербанк» внедряет в концепцию своих бизнес-процессов два подхода по управлению качеством и снижением потерь: «Бережливое производство» и «Шесть сигм» [2, с.51].

Объединив эти подходы, компания получила эффект синергии, который помогает проводить масштабные перемены не только в бизнес-процессах, но и в поведении сотрудников. Рассмотрим, к чему привело внедрение описанных подходов.

1. «Производственная система Сбербанка». Данный эффект перерос в программу, которая сейчас называется «Производственная система Сбербанка». Основой данного проекта являются непрерывные улучшения, в которых должны принимать участие работники банка.

С применением «Производственной системы Сбербанка» уже более 300 тысяч сотрудников прошли обучение, что способствовало поднять эффективность деятельности компании по различным направлениям на 35-55%. Внедрение подходов совершенствования помогло найти путь к одной из главных задач «Сбербанка» - создать клиентоориентированную компанию, которая предоставляет лучший банковский сервис.

«Производственная система Сбербанка» основана на том, чтобы работники на каждом уровне были не только заинтересованы, но и вовлечены в процесс по непрерывному совершенствованию. Сотрудники также должны на максимальном уровне ориентироваться на потребность клиентов.

Рассмотрим 14 главных принципов «Производственной системы Сбербанка», которые приводят к клиентоцентричным процессам:

- Никогда не спрашивайте дважды. У клиента нельзя спрашивать информацию, которая уже имеется в банке.
- Распознавание и подтверждение. Процесс распознавания и подтверждения клиента происходит в месте обращения и без последующих проверок другими подразделениями.
- Единые процессы. Вне зависимости от канала предоставления услуги применяется один процесс для всех остальных каналов.
- Цифровые процессы. Процесс предоставления услуги автоматизирован и исключает ручной труд.
- Уведомление всегда. Клиент всегда получает уведомление о процессе предоставления услуги.
- Заранее информируем о проблемах. Клиент всегда получит уведомление, если возникнут проблемы с оказанием услуги.
- Коммуникация на одной странице. Все коммуникации с клиентом происходят на единой странице.
- Измерение удовлетворенности. Клиент измеряет свою удовлетворенность по всем пройденным процессам.
- Безбумажный документооборот. Результат предоставленной услуги предоставляется Клиенту в электронном виде, но также у клиента есть возможность распечатать документ при необходимости.
- Персональный сервис. Клиент должен чувствовать свою уникальность для компании.
- Процесс доставляет клиенту заказанный результат. Результат, получаемый клиентом процесса, должен удовлетворять потребности клиента в полном объеме.
- Полнота и целостность описания процесса. Модели процессов разработаны в ARIS и отвечают требованиям Соглашения о моделировании руководства по проектированию.
- Мониторинг процесса и действия при отклонениях. Определены точки мониторинга, уровни допустимых отклонений и действия при их возникновении.
- Процесс реализуется на утвержденной архитектуре. Целевой процесс реализуется на целевой IT архитектуре компании.

Данные принципы являются неотъемлемой частью работы сотрудников. «Производственная система Сбербанк» — это уже не просто подход к совершенствованию работы, это уже подход совершенствования сотрудников.

2. Электронные площадки. Внедрение бережливого производства в исследуемой компании привело к созданию электронных площадок, на которых работники могут участвовать в улучшении деятельности «Сбербанка». Примерами таких площадок можно назвать «Идеи Сбербанк» и «Биржа идей».

На первой площадке проводятся дискуссии и обсуждения различных важных тем, которые, например, связаны с подходами по борьбе с очередью в стенах банка, а также с внесением изменений во внутренние нормативные

документы компании. Необходимо уточнить, что в Западно-Уральском банке впервые реализовали технологию, связанную со считыванием штрих-кода в налоговом поручении в банкомате. Совокупный экономический эффект от предложений работников составил около 1,5 миллиардов рублей.

На второй площадке работники имеют право предложить инициативу, направленную на совершенствование стандартов работы. В сумме было подано более 900 000 инициатив, совокупный эффект которых составил несколько миллиардов рублей.

3.ЛИН-лаборатории. В «Сбербанке» действуют уже около 100 подразделений, которые занимаются не только текущей работой, но и разработками, а впоследствии и тестированием новых подходов к деятельности компании. ЛИН-лаборатории включают в себя следующие структурные элементы [3, с.92]:

– Лаборатория искусственного интеллекта. Данная структура занимается созданием наукоемких технологий, приносящих пользу не только исследуемой компании, но и всему миру. Работа данной лаборатории также состоит в публикации научных статей на главных мировых конференциях, в помощи бизнесу компании применения новых информационных технологий и в движении науки вперед.

– Лаборатория нейронаук и поведения человека. Данная структура занимается изучением восприятия информации людьми, экономического поведения потребителей услуг компании, а также рассматривает область нейрофизиологии, когнитивистики, социальной психологии, а также поведенческой экономики.

– Лаборатория интернета вещей. Данная структура проводит исследования новых технологий по расширению функционального назначения устройств и повышению их качества, также занимается разработкой решений для новых устройств на всех этапах.

– Центр робототехники. Задачей данной структуры является деятельность по созданию роботов и иных кибер-физических систем, в которых применяется искусственный интеллект для принятия решений в бизнес-задачах «Сбербанка». Этот цент конкретно занимается созданием манипуляционных роботов для кассово-инкассаторских центров, роботов для складских операций, мобильных роботов, самостоятельно доставляющих грузов, передвигающихся в помещениях или на улице.

– Лаборатория виртуальной и дополненной реальности. Эта же структура занимается созданием приложений для навигации внутри здания, новых форматов контента, а также игр с внедрением дополненной реальности. Кроме того, данная лаборатория занимается разработкой технологий, позволяющих повышать качество анимации и создавать аватаров.

– Лаборатория кибербезопасности. В этой же структуре анализируется научно-технологический ландшафт по кибербезопасности, а также проводятся прикладные исследования по развитию киберугроз и методов защиты.

Основными направлениями исследований в этой структуре являются антифрод, киберзащита, AppSec и внутренняя безопасность.

– Лаборатория геймификации. Здесь проходят исследования новых технологий в области геймификации, что подразумевает под собой применение метаигровых элементов, целью которых является изменить поведение человека для создания благоприятного эмоционального фона. Это помогает при получении образования, новых навыков и многое другое. Результатами исследований этой структуры являются разработки анимированных аватаров, которые помогают обучаться через игру, квесты и викторины.

– Лаборатория блокчейн. Данная структура основана на системе блокчейна, который в свою очередь помогает производить обмен ценностями и данными без участия посредника. Разработанные технологии в этой лаборатории помогают создавать новые инфраструктуры, чтобы выпускать и обращать ценные бумаги, отслеживать платежи и контролировать их назначение, а также вести прозрачный документооборот.

– Лаборатория новых технологических решений. Здесь занимаются исследованием технических инноваций для IT-структуры. Данная структура основана на изучении лучших мировых практиках, тестировании и оценивании перспектив применения запоминающихся устройств, AI-чипов и суперкомпьютеров.

4.«Сбербанк-Сити». Также нельзя не сказать про реализуемый проект «Сбербанк-Сити». Данный проект был выбран для реализации на международном конкурсе в 2019 году. Руководство компании решило отказаться от системы с кабинетами, которая, по их мнению, стала уже устаревшей, и решило перейти к системе «Agile», которая представляет собой мотивирующую рабочую среду, зону переговоров и встреч, а также зону концентрации.

Данное пространство представляет собой рабочее место, закрепленное за каждый сотрудников, но помимо этого, представлены различные наборы с дополнительными функциями не только для индивидуальной работы, но и для коллективной.

В данном офисе присутствует множество переговорных комнат, которые каждый сотрудник может забронировать для встречи с клиентом или бизнес-партнером. Также представлены переговорные-гостиные, чтобы проводить встречи в достаточно неформальной обстановке для комфорта клиента [4, с.71].

Также важное внимание уделили зоне отдыха работников. Таким образом, на всех этажах, а их насчитывается около 17, представлены рекреационные пространства, где работники в перерыв могут поиграть, например, в бильярд или дартс, существуют и спортивные пространства с велотренажерами и беговыми дорожками. Для менее активных сотрудников предусмотрены капсулы для сна и массажные кресла.

Таким образом, можно сказать, что система бережливого производства для совершенствования компании рассчитывается не на прямое улучшение компании, а начинается она с совершенствования сотрудников, которые в свою

очередь своими идеями и мотивацией начнут развивать компанию [5, с.186]. В современном мире добиться успеха можно только, разыскав новые пути и вдохновения для компании. Компания «Сбербанк» показала, что это возможно только совместным трудом и совместной мотивацией.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Трунина О.Ю. Типовые маркетинговые стратегии предприятий: рекомендации по совершенствованию // Наука Красноярья 2023. Т. 12. № 1. С. 138-149.
2. Мельников О.Н., Мавликаев А.А. Использование концепций тайм-менеджмента и бережливого производства в работе универсального дополнительного офиса (на примере ПАО «Сбербанк России») // Микроисследования в экономике. – 2020. – Том 1. – № 2. – С. 51-64.
3. Официальная страница «Сбербанка». Электронный ресурс. URL: <https://sberlabs.com/laboratories/> (Дата обращения: 17.10.2023).
4. Бадыкшианова, Р. М. Бережливое производство. Результаты применения lean-концепции на российских предприятиях / Р. М. Бадыкшианова, Е. Е. Богоявленская. — Текст : непосредственный // Инновационная экономика : материалы III Междунар. науч. конф. (г. Казань, октябрь 2016 г.). — Казань : Бук, 2016. — С. 71-74. — URL: <https://moluch.ru/conf/econ/archive/218/11158/> (дата обращения: 17.10.2023).
5. Influence of information technologies in educational process Trunina O.Yu., Rebrova T.A. Modern European Researches. 2016. № 5. С. 186-190.

УДК 336.13

Особенности инвестиционного климата Российской Федерации, проблемы и пути их решения

*Л.И. Турович, к.э.н., доцент
Смоленский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация. Инвестиционный климат -это основной фактор в части привлечения инвестиций. Имеется множество проблем по поводу привлечения инвестиций в Россию и это требует разработки необходимых мер государством.

Ключевые слова: инвестиции, структура и объем инвестиций, страны-инвесторы, проблемы привлечения средств.

Abstract. The investment climate is the main factor in attracting investments. There are many problems about attracting investments to Russia and this requires the development of necessary measures by the state

Keywords: investments, structure and volume of investments, investor countries, problems of raising funds.

Инвестиции играют огромную роль в процессе развития любого государства, в том числе и ее экономики. Инвестиционный климат страны является основополагающим фактором в области привлечения зарубежных

инвестиций. Фундаментом для инвестиционного климата принято считать инвестиционную привлекательность.

Исходя из рисунка 1 следует, что существует два важных элемента – условия, влияющих на инвестиционную привлекательность государства, которые неразрывно связаны между собой.



Рисунок 1. Элементы инвестиционной привлекательности

Под инвестиционным потенциалом подразумевается характеристика инвестиционной привлекательности исключительно в количественном отношении.

Инвестиционный риск отображает инвестиционную привлекательность в качественной оценке.

Существует множество проблем, связанных с привлечением иностранных инвестиций в Российскую Федерацию, но проблему вывоза капитала можно считать основополагающей по данному вопросу. Инвестиционный климат охватывает следующие области государственной деятельности: привлекательность страны; непривлекательность страны; стремление капитала остаться внутри страны; стремление капитала покинуть государственный «кошелек».

Для того чтобы инвесторы могли оценить инвестиционный климат России, необходимым является определение сферы экономики страны, которая наиболее значима и выгодна для вложения в нее капитала.

В экономике России можно выделить следующие наиболее перспективные объекты для инвестиционного продвижения: аренда и предоставление услуг; добыча полезных ископаемых; недвижимое имущество и взаимодействия с ним; транспорт и связь; обрабатывающие производства.

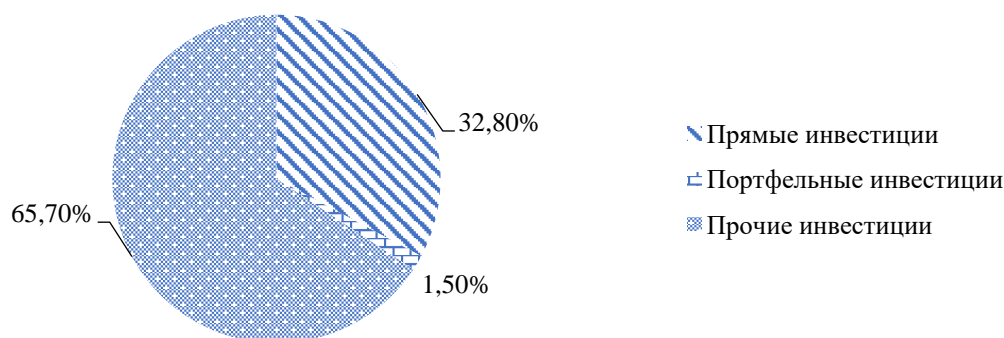


Рисунок 2. Структура иностранных инвестиций России

Из рисунка 2 следует, что основной поток иностранных инвестиций России приходится на область прочих инвестиций, которые включают в себя торговые и прочие кредиты. Следует отметить, что данные инвестиции в большинстве направлены на такие отрасли, как: транспорт и связь; добыча полезных ископаемых; обрабатывающие производства; оптовая торговля; операции с недвижимым имуществом [1].

На основе данных, представленных Росстатом, можно рассмотреть общий объем иностранных инвестиций в стратегические хозяйственные общества по сделкам, согласованным Правительственной комиссией и осуществленным за 2020-2023 гг.

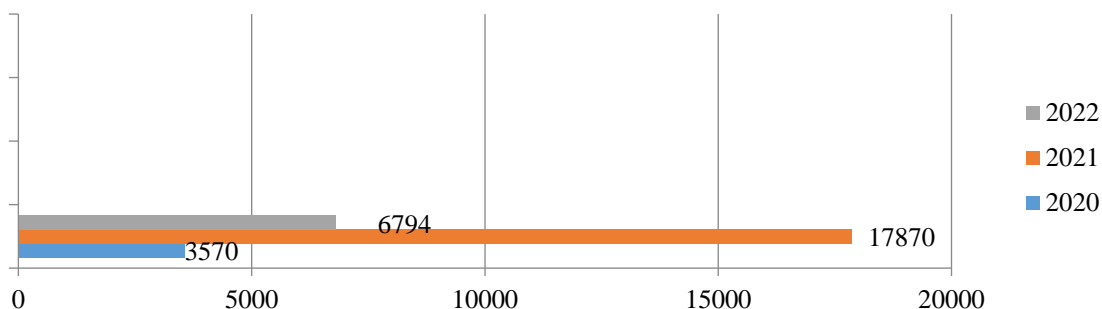


Рисунок 3. Объем иностранных инвестиций (млн. долл.)

Из рисунка 3 следует, что больший объем иностранных инвестиций был получен в 2021 году, что составляет 17870 млн. долл., а наименьший в 2020 году (3570 млн. долл.). Общий объем прямых иностранных инвестиций за рассматриваемый период составил 28234 млн. долл., что в свою очередь составляет 43,6% от общего объема прямых иностранных инвестиций в экономику России по данным, предоставленными Банком России.



Рисунок 4. Проблемы в РФ, способствующие регрессу инвестиционной деятельности

За счет постоянных изменений в законодательной базе Российской Федерации инвесторы сталкиваются с немалым количеством препятствий на своем пути, что усложняет процесс поиска инвесторов для улучшения

национальной экономики. Таковыми являются: неопределенность правового поля; неясность конкретных законов; противоречивость законов; несовершенство налоговой системы государства. В настоящее время имеется ряд проблем, за счет которых стремление сотрудничать и инвестировать в нашу экономику ежегодно снижается.

Для привлечения инвесторов, Россия должна следить и устранять пробелы в области собственного инвестиционного климата.

По данным Росстата можно выделить основные страны, заинтересованные и инвестирующие в Россию, тем самым внося финансирование в ее экономику.

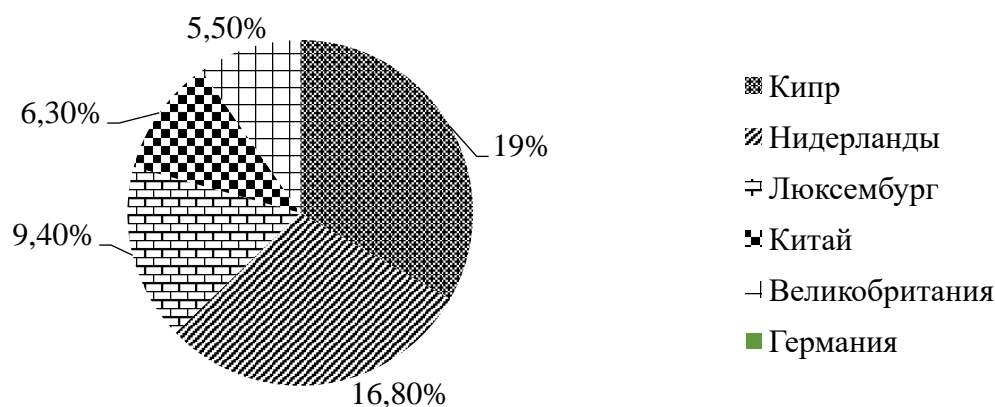


Рисунок 5. Основные страны- инвесторы в российскую экономику

Исходя из рисунка 5, мы видим, что главным инвестором в Россию является Кипр, инвестиции которого составляют 19 %; второе место – Нидерланды - 16,8 %; третье – Люксембург - 9,4 %.

Далее, в таблице 1, рассмотрим динамику и структуру иностранных инвестиций за 2018-2022 гг.

Таблица 1. Динамика и структура иностранных инвестиций

Годы	Всего иностранных инвестиций, млн. долл.	Прямые иностранные инвестиции		Портфельные иностранные инвестиции		Прочие иностранные инвестиции	
		млн. долл.	% к итогу	млн. долл.	% к итогу	млн. долл.	% к итогу
2018	29699	6781	22,8	401	1,4	22517	75,8
2019	40509	9420	23,3	333	0,8	30756	75,9
2020	53651	13072	24,4	453	0,8	40126	74,8
2021	55109	13678	24,8	3182	5,8	38249	69,4
2022	120941	27797	23,0	4194	3,5	88950	73,5

Далее, в таблице 2, рассмотрим объем иностранных инвестиций в экономику РФ и макрорегионов.

Более детально рассмотрим объем портфельных инвестиций в экономику РФ и макрорегионов в таблице 3.

На основании вышерассмотренного материала следует, что Российская Федерация является перспективной страной для инвестирования, но за счет нерешенных проблем в части политики и государственного аппарата страны, она вынуждена терять потенциальных инвесторов, так как в подобных условиях образуется значительное количество неоправданных рисков. Ситуацию, отражающуюся на инвестиционном климате нашего государства, можно разрешить, устранив имеющиеся проблемы и предотвратив появление новых.

Таблица 2. Иностраные инвестиции в экономику РФ и макрорегионов

Административно – территориальное образование	Инвестиции (тыс. долл.)		2022/2018 (%)
	2018 г.	2022 г.	
Россия	10958301	120941219	1103,6
Центральный ФО	4670981	78722110	1685,3
Северно – Западный ФО	1714247	9704044	566,1
Южный ФО	1245836	2166367	173,9
Приволжский ФО	672838	5972551	887,7
Уральский ФО	943616	3246305	344,0
Сибирский ФО	1133625	14869746	1311,7
Дальневосточный ФО	577158	6260096	1084,6

Более детально рассмотрим объем портфельных инвестиций в экономику РФ и макрорегионов в таблице 3.

Таблица 3. Портфельные иностранные инвестиции в экономику РФ и макрорегионов

Административно – территориальное образование	Инвестиции (тыс. долл.)		2022/2018 (%)
	2018 г.	2022 г.	
Россия	144586	4194228	2900,9
Центральный ФО	102720	723738	704,6
Северно – Западный ФО	16943	558970	3299,1
Южный ФО	229	237058	103518,8
Приволжский ФО	5640	85455	1515,2
Уральский ФО	14026	422050	3009,1
Сибирский ФО	4551	2166954	47614,9
Дальневосточный ФО	477	3	0,6

Также в стране происходят изменения и реформации, которые мешают созданию благоприятных условий для развития инвестиционной деятельности, в том числе и для привлечения зарубежных инвесторов. К таким проблемам можно отнести: экономическая преступность; коррупция; криминогенная обстановка; низкое качество аппарата управления государства, в том числе и местного; слабое законодательство; неблагоприятный инвестиционный климат; нестабильность политической обстановки в стране; высокие барьеры (технические, административные, информационные); уровень монополизации; низкая рентабельность организаций, высокие инвестиционные риски.[2]

Политика Российской Федерации не способна мобилизовать иностранные инвестиции, за счет этого складывается обстановка в стране, которая оценивается неблагоприятной для развития инвестиционной деятельности. [3]

Такую проблему можно считать основной. Следует отметить, что в других развивающихся странах данный вопрос не является открытым, что способствует получению положительного эффекта от сотрудничества с зарубежными инвесторами.

Потенциальных инвесторов не только настораживает, но и пугает противоречивость некоторых законодательных документов, а также политической обстановки в стране в целом, за счет которых инвестиционная деятельность не может быть постоянной и надежной со стороны вкладчиков.

Что касается трудностей, появляющихся в области поступления большого объема иностранных инвестиций для обновления производства, то к ним относятся:

- отсутствие у предприятия требуемого финансового обслуживания;
- недостаток квалифицированного персонала;
- неудовлетворительная сбытовая структура\ и т. Д. [4]

К сожалению, государство не имеет возможности устранить данные недостатки на всех предприятиях, и этим приходится заниматься иностранным инвесторам собственноручно. Поэтому инвесторам гораздо выгоднее и перспективнее покупка предприятия аналогичного профиля на территории западных государств или же, как альтернатива, благоустройство нового в иных развивающихся странах, где инвесторам будут доступны льготы на наиболее выгодных условиях.

Также нельзя не затронуть проблему координации таможенного режима в Российской Федерации, что на данном этапе является актуальным.

Положение России на мировом инвестиционном рынке значительно ухудшается за счет недостаточного развития фондового рынка и, следовательно, возможности получения Российской Федерацией потока портфельных инвестиций [5].

Таким образом, дабы увеличить рост капиталовложений в государство, за счет иностранных инвестиций, Российской Федерации требуется создать, в первую очередь, благоприятные условия для улучшения инвестиционного климата государства. Именно такой подход поможет стране привлечь и заинтересовать иностранных инвесторов.

К таким мерам относятся:

- предоставление льгот организациям с иностранными инвестициями при налогообложении;
- снижение уровня инфляции;
- возможность предоставления льготных кредитов, в том числе и в иностранной валюте;
- освобождение от уплаты НДС, а также налога на импортируемую технику и запчасти для нее;

- отмена количественного ограничения расчетных и бюджетных счетов организаций в банках и других учреждениях, предоставляющих кредитные услуги;
- разрешение проблемы курсовой разницы;
- ликвидация налога на сверхнормативные расходы в сфере оплаты труда.
- совершенствование анализа определения оптимального конкурентоспособного уровня налогов, льгот и тарифов.
- усиление процесса борьбы с преступность в государстве;
- модификация налогового законодательства;
- предоставить возможность банкам и иностранным инвесторам на получение льгот, в том числе использующим долгосрочные инвестиции, что позволит компенсировать убытки при медленном обороте капитала;
- создать единую эффективную систему – стратегию, которая позволила бы привлекать иностранных инвесторов;
- наладить сотрудничество с международными центральными финансовыми организациями;

Благодаря выполнению всех мер и направлений реорганизации, возможны позитивные тенденции, определяющие благоприятный инвестиционный климат.

Подытожив, можно сказать, что Россия является достаточно активным и ресурсоемким государством для управления инвестиционной деятельностью с целью создания необходимого уровня инвестиционной активности и инвестиционного климата в стране.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Карлоф, Б.А. Деловая стратегия инвестиционной деятельности. – М.: Инфра-М, 2021. 231с.
2. Лусиненко, И.Т. Инвестиции и рынок – важнейший экономический и социокультурный феномен современности. М.: Эксмо, 2019. 145с.
3. Дынкин, А.А., Стерлин, А.Р. Инвестиционная деятельность в конце XX века / Дынкин, А.А., Стерлин, А.Р. - М.: Академия, 2019. 124с.
4. Кадзума, Т.И. Вечный дух инвестиций. Практическая философия бизнесмена // Московский вестник. 2022, №6. - С.144.
5. Шурус, АкК. Становление системы поддержки инвестиционной деятельности в России. – М.: Академия, 2021. 124с.

Секция 4

Региональные аспекты современного состояния и перспектив учета и контроля в РФ

УДК 338+378

Этапы исследования профессиональных компетенций в сфере экономической безопасности и их роль в разработке образовательных программ вузов

*И.В. Воюцкая, к.э.н., доцент
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова
М.С. Коське, к.э.н., доцент
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова
Ю.Г. Мишучкова, к.э.н., доцент
Оренбургский государственный университет*

Аннотация. В статье представлены результаты исследования, посвященного поиску решения проблемы формирования профессиональных компетенций у будущих специалистов в сфере экономической безопасности. Описана концепция предлагаемой методологии определения вузами компетенций в сфере экономической безопасности при разработке образовательных программ, имеющая теоретико-прикладное значение. Исследование является результатом многолетней совместной работы авторов данной статьи.

Ключевые слова: теоретико-прикладное значение федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования, профессиональный стандарт, индикаторы достижения профессиональных компетенций, учетно- контрольный персонал.

Annotation. The article presents the results of a study devoted to finding a solution to the problem of the formation of professional competencies among future specialists in the field of economic security. The concept of the proposed methodology for determining competencies in the field of economic security by universities in the development of educational programs, which has theoretical and applied significance, is described. The study is the result of many years of joint work of the authors of this article

Keywords. professional competencies of an economic security specialist, the federal state educational standard of higher education, the educational program of the

university, the professional standard, indicators of achievement of professional competencies, accounting and control personnel.

Вузовское обучение нацелено на формирование у будущих специалистов определенного комплекса универсальных, общепрофессиональных и профессиональных компетенций. Профессиональные компетенции определяются образовательной организацией самостоятельно, на основе профессиональных стандартов, соответствующих профессиональной деятельности выпускника. Федеральные образовательные стандарты высшего образования дают рекомендации в отношении выбора профессиональных стандартов при формировании компетентностной модели будущего выпускника. Однако, не по всем специальностям Министерством труда и социальной защиты на сегодняшний день разработаны профессиональные стандарты. Так, в частности, при подготовке специалистов по экономической безопасности основной проблемой для вузов является отсутствие утвержденного профессионального стандарта «Специалист по экономической безопасности», который бы выступал основным ориентиром разработки и формирования профессиональных компетенций выпускников. Так же актуальным и сложным является решение вопроса относительно оценивания степени освоения обучающимися компетенций в ходе его обучения в вузе.

Представляемые результаты научно-исследовательской разработки содержат раскрытие принципиальных подходов к организации процесса формирования вузами компетенций в сфере экономической безопасности при разработке образовательных программ. Интерес к теме обусловлен тем, что существующая проблема формирования профессиональных компетенций в образовательных программах вузов актуальна не только для будущих специалистов по экономической безопасности, но и для образовательных программ, по которым обучаются студенты иных экономических профилей и направлений. Известно, что компетентностный подход сложно применить в вузовской практике, поскольку он предполагает необходимость не просто указать в рабочих программах дисциплин список компетенций, но и обеспечить необходимый инструментарий их диагностирования с учетом междисциплинарности, когда несколько учебных дисциплин формируют конкретную компетенцию.

Исследование является результатом совместной работы авторов данной статьи.

Целью исследования стала разработка единого методологического основания для решения вузами двух важных вопросов: как сформировать профессиональные компетенции в образовательной программе и как определить индикаторы их достижения.

Логика данного исследования определялась гипотезой, состоящей в том, что для формирования профессиональных компетенций специалистов необходимо учитывать взаимосвязь «вуз – работодатель» которая определяет

подходы к формированию компетенций с одной стороны вузами на основе регламентов образовательных стандартов, а с другой стороны должны учитываться запросы работодателей к специалистам данного профиля.

Исследование проводилось последовательно и поэтапно, достигнутые результаты докладывались на научных конференциях и были опубликованы в виде статей в специализированных журналах и разделах монографий.

На первом этапе проведена оценка требований работодателей к специалистам по экономической безопасности. Такой анализ проводился посредством изучения содержания запросов работодателей и резюме, размещенных на крупнейших порталах по поиску работы HeadHunter, SuperJob, Работа в России за 2023 год. Это позволило дать характеристику степени влияния ожиданий работодателей на формулировку ключевых профессиональных задач специалистов в сфере экономической безопасности. По результатам первого этапа исследования были сформулированы ключевые профессиональные задачи деятельности специалистов по экономической безопасности, которые стали своеобразным «оселком» для формирования профессиональных компетенций при разработке образовательных программ вузов.

На втором этапе была дана характеристика в соответствии с ФГОС профессиональной деятельности выпускника. Для чего из всего массива действующих профессиональных стандартов по заданным критериям были отобраны конкретные профессиональные стандарты, позволяющие обеспечить через трудовые функции экономическую безопасность. Это позволило вычленив трудовые функции специалистов, определенные в отобранной совокупности стандартов, и построить таким образом модель формирования профессиональных компетенций специалиста по экономической. Далее были сформулированы дескрипторы, позволяющие определить уровень освоения компетенций в рамках систем оценивания, применяемых конкретным вузом.

Третий и четвертый этап исследования заключался в применении научного метода «контент-анализ» к полному текстовому массиву профессиональных стандартов по укрупненной группе специальности «Финансы и экономика» и установлении того, что риски «недостижения» цели деятельности хозяйствующего субъекта являются «точкой соприкосновения» в функционировании учетно-контрольных специалистов и специалистов по экономической безопасности. На этих этапах был сделан вывод о том, что формирование профессиональных компетенций специалиста по экономической безопасности в настоящее время может строиться с учетом профессиональных компетенций различных специалистов в сфере экономики и права, если они нацелены на реализацию контрольных функций и предотвращение рисков.

На пятом этапе было подтверждено, что управление рисками бизнес-среды, как ключевая профессиональная компетенция специалистов в сфере экономической безопасности должно строиться на постоянном взаимодействии специалистов, обеспечивающих экономическую безопасность со специалистами учетно-контрольной сферы. Причина в том, что для работников учетно-

контрольной сферы имманентными являются компетенции по управленческому воздействию на риск, поскольку они напрямую вытекают из трудовых функций этих специалистов, закрепленных в соответствующих профессиональных стандартах.

Очевидно, что предложенная последовательность формирования профессиональных компетенций носит концептуальный характер и не ограничивается только образовательными программами специалистов в сфере экономической безопасности. Практическая значимость исследования определяется тем, что методологический подход, сформированный авторами, также позволяет применять его при определении профессиональных компетенций в условиях существующей неопределенности, при отсутствии официально утвержденных Министерством труда и социальной защиты РФ профессиональных стандартов других специалистов как экономического, так и иного профиля.

Данные разработки имеют перспективный характер и могут быть применимы также экспертам в сфере образования для определения профессиональных компетенций и выявления степени их освоения обучающимися.

Результатам каждого этапа были верифицированы и докладывались авторами как на российских, так и на международных конференциях. По теме исследования авторами опубликовано 8 работ, в том числе 1 статья в научном журнале, индексируемом в базе данных Scopus, 5 статей в научных журналах, рецензируемых ВАК Министерства образования и науки РФ, а также главы в двух монографиях [1,2,3,4,5,6,7,8]. Значительная часть результатов приняты к внедрению в практику разработки и актуализации основных образовательных программ всеми вузами, осуществляющими подготовку специалистов по экономической безопасности г. Оренбурга, а также ФГОУ ВО «Самарский государственный экономический университет» институтом экономики предприятий что подтверждено соответствующими актами. Кроме того, Общество с ограниченной ответственностью «ТрансСтрой» так же предоставило информацию о внедрении авторских предложений по формированию профессиональных компетенций специалистов по экономической безопасности при разработке интегрированной системы управления рисками в должностные инструкции названных специалистов в части определения их должностных обязанностей.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Воюцкая И.В., Коське М.С., Мишучкова Ю.Г. Внутренний контроль и его потенциал в выявлении рисков искажения бухгалтерской отчетности // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. 2022. Т. 16. № 3. С. 144-152. URL: https://www.elibrary.ru/download/elibrary_49494727_24400002.pdf
2. Коське М.С., Воюцкая И.В., Мишучкова Ю.Г. Трансформация бухгалтерской профессии: обзор современных тенденций и перспектив // Интеллект. Инновации.

Инвестиции. 2022. № 5. С. 37-46. URL: https://www.elibrary.ru/download/elibrary_49381165_69818856.pdf

3. Коське М.С., Мишучкова Ю.Г., Воюцкая И.В. Ключевые задачи профессиональной деятельности специалистов по экономической безопасности и их значение для образовательного процесса в вузе. // *Вестник Московского гуманитарно-экономического института.* 2022. № 2. С. 86-105. URL: https://www.elibrary.ru/download/elibrary_49381165_69818856.pdf

4. Коське М.С., Мишучкова Ю.Г., Воюцкая И.В. Перспективы профессиональной деятельности бухгалтеров в условиях цифровой трансформации учета // *Аудитор.* 2021. Т. 7. № 7. С. 49-56. URL: https://www.elibrary.ru/download/elibrary_46412397_94208505.pdf

5. Мишучкова Ю.Г., Коське М.С., Воюцкая И.В. Профессиональный контроль над рисками бухгалтерской (финансовой) отчетности в контексте экономической безопасности // *Вестник Московского гуманитарно-экономического института.* 2022. № 4. С. 239-256. URL: https://www.elibrary.ru/download/elibrary_54243817_69019601.pdf

6. Панкова С.В., Коське М.С., Воюцкая И.В., Мишучкова Ю.Г. Профессиональные компетенции специалистов по экономической безопасности в образовательных программах вузов // *Образование и саморазвитие.* 2023. Т. 18. № 1. С. 168-185. URL: https://www.elibrary.ru/download/elibrary_53114732_26598641.pdf

7. *Проблемы экономической безопасности: вызовы новой реальности: монография / под ред. А.В. Карпушкиной.* – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2023. – 732 с. URL: https://www.elibrary.ru/download/elibrary_54502671_23444192.pdf

8. *Проблемы экономической безопасности: новые глобальные вызовы и тенденции: монография / под ред. А.В. Карпушкиной.* – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2021. – 715 с. URL: https://www.elibrary.ru/download/elibrary_46668083_15740029.pdf

УДК 336

Учетная политика организации как объект внутреннего контроля

*Жумагулова А.Е., студент магистратуры
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация. Учетная политика организации является одним из основных документов, регламентирующих процесс ведения бухгалтерского учета. В статье делается предположение и определяются доказательства в поддержку гипотезы о том, что учетная политика является доминирующим объектом внутреннего контроля коммерческой организации т.к. с одной стороны она оказывает влияние на регламентируемые законом объекты контроля, а с другой стороны сама является предметом изучения контролирующих лиц, поскольку влияет на формирование результатов деятельности организации их отражение в бухгалтерской (финансовой) отчетности

Ключевые слова: *учетная политика, объект внутреннего контроля, система управления*

Annotation. The accounting policy of the organization is one of the main documents regulating the process of accounting. The article makes an assumption and identifies evidence to support the hypothesis that accounting policy is the dominant

object of internal control of a commercial organization because on the one hand, it has an impact on the objects of control regulated by law, and on the other hand, it is itself the subject of study of controlling persons, since it affects the formation of the results of the organization's activities and their reflection in accounting (financial) statements

Keywords: *accounting policy, object of internal control, management system*

В настоящее время трудно представить эффективно функционирующую компанию, которая ставит себе перспективные цели и ее система управления которой призвана решать сразу несколько задач, без эффективно построенной и надежной системы внутреннего контроля и мониторинг.

Обязанность каждой коммерческой организации в отношении действенности внутреннего контроля закреплена законодательно в Федеральном законе №402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (Далее – Закон 402-ФЗ). В этом законе законодатель также определяет и четкий перечень объектов внутреннего контроля – совершаемые факты хозяйственной жизни, а в некоторых случаях и ведение бухгалтерского учета, и составление бухгалтерской (финансовой) отчетности. Случаи эти определены обязательностью проведения аудиторских проверок.

Изучению внутреннего контроля и его объектов посвящены зарубежные так и российские исследования. Так Малазийские ученые Hanim Fadzil F., Haron N., Jantan M. [3] попытались сравнить две практики – практику внутреннего контроля и практику стандартизированного внутреннего аудита на предмет их воздействия на контрольные объекты. Проведя анкетирование всех компаний, зарегистрированных в Бирже Малайзии авторы исследования приходят к выводу о влиянии той или иной практики на некоторые элементы внутреннего контроля, делая при этом оговорку что объекты контроля определяются лицом наделенным контрольными функциями непосредственно в момент осуществления контрольных процедур, и предусмотреть их исчерпывающий перечень просто невозможно. Собственное представление о понятии системы внутреннего контроля и попытку составить структурную схему предприняли и литовские ученые Lakis V., Giriūnas L. [4] которые в объекты внутреннего контроля включают преднамеренные и непреднамеренные ошибки. Akhmetshin E. M. и соавторы рассматривают объекты внутреннего контроля как элемент матрицы оперативного контроля и управления, матрицы стратегического контроля и управления, матрицы интегрированного контроля и управления [1].

Многие российские исследователи такие, как Алтухов П.Л., Воюцкая И.В., Коське М.С., Кравцова А.В., Лоза Д.П., Мишучкова Ю.Г., Предеус Ю.В., Савин А.А. [5, 6, 7, 8] занимались изучением особенностей объектов внутреннего контроля с различных аспектов. Одни рассматривали объекты контроля в контексте влияния отраслевых особенностей, другие анализировали объекты контроля как результат определенного процесса, например, первичного наблюдения, третьи характеризовали объекты контроля как некую точку пересечения интересов внутренних и внешних контролеров.

Вместе с тем, на наш взгляд, представляет интерес такой особый объект внутреннего контроля как учетная политика организации. С одной стороны, рассмотрение учетной политики как объекта контроля в российской практике не имеет под собой оснований, т.к. как говорилось выше, Закон 402-ФЗ определяет исчерпывающий перечень объектов контроля. С другой стороны, полагаем, что именно учетная политика является одним из важнейших объектов, если можно сказать глобальным объектом, внутреннего контроля. Подтверждение нашей мысли мы находим в определении учетной политики, закрепленном в статье 8 Закона 402-ФЗ «Совокупность способов ведения экономическим субъектом бухгалтерского учета составляет его учетную политику..... При формировании учетной политики в отношении конкретного объекта бухгалтерского учета выбирается способ ведения бухгалтерского учета....» [1]. Важность учетной политики как объекта внутреннего контроля определяет ее всеобъемлющее влияние на все объекты внутреннего контроля. Во-первых, в учетной политике должны быть заложены положения относительно регистрации фактов хозяйственной жизни в учетной системе, во-вторых, учетная политика определяет и сам учетный механизм т.е. процесс ведения бухгалтерского учета, и как следствие, а это, в-третьих, учетная политика определяет и особенности отражения информации об объектах бухгалтерского учета в бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Понимание этой взаимосвязи и влияния учетной политики на объекты внутреннего контроля имеет важное значение, поскольку достижение целей контроля, скорее всего, будут коррелировать с полнотой рассмотрения и изучения учетной политики контролером. Таким образом, начальным этапом осуществления всех контрольных мероприятий является изучение положений учетной политики. Признавая этот факт неизбежно возникает ряд вопросов – влияет ли полнота учетной политики и компетентность главного бухгалтера ее составлявшего на качество внутреннего контроля? Необходимо ли в положения, регламентирующие функционирование системы внутреннего контроля, включать в обязательном порядке такой объект контроля как учетная политика? И вообще – может ли контролер исследовать объекты контроля, не изучив первоначально положения учетной политики касательно их?

Учетную политику как объект внутреннего контроля нужно рассматривать и с другой стороны. Необходимо проверить и изучить сам процесс составления учетной политики, ее фиксацию как организационно-распорядительного документа, провести ее формальную проверку и проверку на соответствие требованиям, качественно изучить ее элементы как организационно-технического характера (включая все необходимые компоненты в виде приложений), так и методологического характера – полнота регламентации правил учета объектов бухгалтерского учета и их отражения в отчетности.

Таким образом, первоначально при осуществлении внутреннего контроля обязанность внутренних контролеров заключается в проверке, оценке и мониторинге адекватности, полноты и эффективности учетной политики. Во-

первых, такой подход к организации внутреннего контроля позволит вовремя обнаружить во внутренней среде, факторы, которые могли бы оказать существенное влияние функционирование и развитие предприятия, во-вторых, способствует своевременной реакции и корректировки отклонений. В-третьих, контроль отправной точкой которого является учетная политика помогает своевременно выявлять неизбежные в любой организации нарушения, недочеты, погрешности, просчеты и оперативно принимать необходимые меры по их устранению. В-третьих, результаты проверки служат основой для оценки проделанной работы персонала за определенный период, эффективности и надежность системы управления. В более широком смысле - залогом успешной деятельности экономического субъекта в условиях конкурентной среды, рыночных отношениях является эффективная система внутреннего контроля доминирующим объектом которой является учетная политика.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. *Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 05.12.2022) "О бухгалтерском учете" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2023) Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/7ca86c11e23a1a4640f2af9cfd94653e13a4f028/*
2. *Akhmetshin E. M. et al. Internal control system in enterprise management: Analysis and interaction matrices. – 2018.*
3. *Hanim Fadzil F., Haron H., Jantan M. Internal auditing practices and internal control system //Managerial auditing journal. – 2005. – Т. 20. – №. 8. – С. 844-866.*
4. *Lakis V., Giriūnas L. The concept of internal control system: Theoretical aspect //Ekonomika. – 2012. – Т. 91. – №. 2. – С. 142-152.*
5. *Воюцкая И.В., Коське М.С., Мишучкова Ю.Г. Внутренний контроль и его потенциал в выявлении рисков искажения бухгалтерской отчетности // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. 2022. Т. 16. № 3. С. 144-152.*
6. *Коське М.С., Воюцкая И.В. Внутренний контроль как обязанность экономического субъекта и объект оценки аудитора // Аудитор. 2015. № 1-2 (239-240). С. 40-47.*
7. *Кравцова А.В., Лоза Д.П. Особенности методики внутреннего контроля различных объектов // Фундаментальные исследования. 2017. № 10-1. С. 114-119.*
8. *Предеус Ю.В., Савин А.А., Алтухов П.Л. Первичное наблюдение как объект внутреннего контроля фактов хозяйственной жизни автодилера // Московский экономический журнал. 2023. Т. 8. № 7. С.10-15*

УДК 657.6

Контроль и ревизия основных средств

*Е.А. Журавлева, студент
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация. Контроль и ревизия основных средств являются важными аспектами финансового управления и бухгалтерии организаций. Они направлены на обеспечение правильного учета и использования основных

средств, а также на выявление возможных ошибок, недостатков и мошенничества. Данная тема будет рассматривать важность контроля и ревизии основных средств, основные этапы и методы проведения контроля, а также направления для совершенствования данного процесса.

Ключевые слова: *контроль основных средств, ревизия основных средств, финансовое управление, бухгалтерский учет, методы контроля, выявление ошибок и мошенничества, улучшение процесса контроля и ревизии.*

Abstract. Control and audit of fixed assets are important aspects of financial management and accounting of organizations. They are aimed at ensuring the correct accounting and use of fixed assets, as well as at identifying possible errors, shortages and fraud. This topic will consider the importance of control and audit of fixed assets, the main stages and methods of control, as well as directions for improving this process.

Keywords: *control of fixed assets, audit of fixed assets, financial management, accounting, control methods, detection of errors and fraud, improvement of the control and audit process.*

В условиях рыночной экономики необходимо постоянно проводить ревизию всех активов предприятия, в том числе и основных средств. Целью ревизии основных средств является контроль правильности, полноты, целесообразности и эффективности использования основных средств, а также осуществляемых с ними бухгалтерских операций в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.

Вообще, основные средства – это активы предприятия, которые используются сроком больше 12 месяцев, участвующие в производственном процессе [4, с.42].

Ревизия основных средств – это процесс систематической оценки и проверки физического наличия, состояния и правильности учета основных средств организации. Основные средства представляют собой материальные активы, используемые для производства товаров или оказания услуг, и включают в себя здания, сооружения, оборудование, транспортные средства и другие нематериальные активы.

Проведение ревизии основных средств позволяет организации убедиться в том, что активы находятся в исправном состоянии, правильно учтены и используются в соответствии с целями организации. Основная цель ревизии основных средств – минимизировать риски ошибочной оценки и недостающих активов, а также выявление возможных фактов мошенничества или неправильного использования.

Контроль основных средств охватывает следующее:

- 1) проверка наличия основных средств в организации;
- 2) проверка наличия ненужных и неиспользуемых объектов;
- 3) анализ уместности и эффективности использования основных средств;

4) аудит соблюдения существующих процедур приобретения и амортизации активов;

5) изучение записей о наличии и движении основных средств в бухгалтерском учете, бухгалтерской, статистической и налоговой отчетности

6) определение мер по улучшению использования имеющихся средств [1].

Источники контрольных данных включают:

1) Нормативное законодательство;

2) Правовые документы; Положения об учетной политике;

3) Бухгалтерские отчеты, статистика, налоговые отчеты, внутренние отчеты, оперативные отчеты;

4) Договоры, которые были заключены с поставщиками и другими контрагентами;

5) Транспортные документы;

6) Карточки учета основных средств и нематериальных активов;

7) Данные аналитического и синтетического учета по счетам 01, 02, 03, 04, 05, 07, 08 и др.

8) Инвентаризация основных средств (ИНВ-1); Сверка результатов инвентаризации основных средств и нематериальных активов (ИНВ-18). [2]

Подробные сведения о порядке учета основных средств, рассмотренных в ходе аудита:

1) Существующие активы должны быть защищены от возможной кражи, неправильного использования и преждевременного износа,

2) приобретение и выбытие основных средств должно быть санкционировано руководством;

3) приобретение, передача и выбытие основных средств, а также признание амортизации в отчетности должны соответствовать утвержденной учетной политике организации.

При организации управления и надзора за основными средствами приоритет должен быть отдан контролю за хранением и сохранностью основных средств, что приведет к дальнейшему повышению эффективности использования основных средств.

Особое место в этой задаче занимает организация предварительного и текущего контроля.

Предварительный контроль осуществляется в основном руководителями, специалистами и внутренними менеджерами.

Этот вид управления определяет

- Кто отвечает за выделение конкретных объектов материальных основных средств.

- Закреплены ли отдельные активы за конкретными департаментами, отделами и лицами, ответственными за учет и контроль запасов.

- Существуют ли надлежащие условия для хранения отдельных объектов основных средств (например, наличие подходящих зданий, гаражей, навесов и земельных участков; ограждение мест хранения; узлы, снимаемые с машин;

хранение узлов и деталей; сейфы; специализированное оборудование и противопожарное оборудование и инвентарь; освещение; подсобные помещения).

- Применяются ли меры противопожарной безопасности;
- Как планируется организовать охрану основных средств.

На практике в компаниях нередки случаи, когда средства неоправданно выделяются на второстепенные задачи. Кроме того, основные средства (производственный и хозяйственный инвентарь, транспортные средства) могут быть неправомерно переданы в пользование частным лицам [3, с.212].

Текущее управление осуществляется руководителями, специалистами, внутренними и внешними администраторами.

При осуществлении существующего контроля за хранением и ответственным хранением основных средств отслеживаются (контролируются) следующие аспекты

- точность регистрации прав собственности на объекты основных средств;
- наличие, состояние и правильность записей в основных бухгалтерских документах.

При заполнении инвентарной карточки особое внимание следует обратить на наличие или отсутствие

- а) инвентарного номера, модели, типа, марки, заводского (или иного) номера и даты выпуска (изготовления) объекта;
- б) дата и номер транспортного сертификата объекта;
- в) начальная (восстановительная) и кадастровая цены.
- г) сведения об актах амортизации, приобретения и переоценки
- д) описание индивидуальных характеристик объекта.

Часто эта информация не заносится в инвентарную карточку, например, из-за отсутствия паспорта основного средства. Это затрудняет обеспечение надлежащего контроля за хранением основных средств. Например, при отсутствии индивидуальной инвентаризации компьютера одни детали могут быть несанкционированно заменены на другие, в результате чего первоначальная функциональность компьютера может быть нарушена.

При подготовке инвентаризации основных средств комиссия проводит осмотр объектов и заносит в инвентаризационную опись их официальные наименования, назначение, инвентарные номера и основные технические или эксплуатационные показатели. Инвентаризационная опись состоит из:

- Инвентаризации существующих основных средств;
- Инвентаризация имеющегося оборудования, машин и транспортных средств;
- Инвентаризация существующих основных средств; Инвентаризация существующего оборудования, машин и транспортных средств; Инвентаризация существующих арендованных активов;
- Инвентаризация существующих зданий, сооружений и других недвижимых активов;

- Агрегированные таблицы.

Последующие проверки состояния и полноты основных средств осуществляются внутренними и внешними менеджерами.

Контроль основных средств необходимо проводить не только потому что это требование законодательства Российской Федерации, но и по большей части из-за того, что это один из главных способов повышения эффективности работы организации, повышение ее рентабельности и финансовой устойчивости. Проведение своевременной ревизии основных средств способствует благовременно вывести из эксплуатации те основные средства, чьи технические или эксплуатационные показатели ниже нормы.

Также стоит отметить, что контроль и ревизия основных средств являются неотъемлемой частью эффективного финансового управления организацией. Правильный контроль позволяет обеспечить правильность и достоверность учета, а ревизия помогает выявить возможные ошибки, недостатки и мошенничество. Применение методов контроля и ревизии позволяет улучшить процесс управления основными средствами и снизить риски для организации. Однако, необходимо отметить, что контроль и ревизия должны проводиться регулярно и систематически, а также с участием специалистов в области аудита и бухгалтерии, чтобы обеспечить максимальную эффективность и достоверность результатов. Продолжение контроля и ревизии основных средств поможет предотвратить потери и обеспечить устойчивый развитие организации.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. *Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 26.07.2019) «О бухгалтерском учете» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2020) // «Российская газета», N 278, 09.12.2011*
2. *Методические указания по инвентаризации имущества и финансовых обязательств // МинФин России URL: https://minfin.gov.ru/ru/document/?id_4=2287-metodicheskie_ukazaniya_po_inventarizatsii_imushchestva_i_finansovykh_obyazatelstv (дата обращения: 15.05.2023).*
3. *Агеева О. А. Бухгалтерский учет и анализ в 2 ч. Часть 2. Экономический анализ : учебник для вузов / О. А. Агеева, Л. С. Шахматова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 240 с.*
4. *Новиков С.С. Понятие и сущность терминов: «Основной капитал», «Основные фонды», «Основные средства» / С.С. Новиков // Сборник статей XIII Международной научно-практической конференции: в 2 частях. — 2018. — С. 42-44.*

УДК 657.6

Ревизия как одна из форм экономического контроля

*Э.С. Каярмухамбетова, студент
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация. Ревизия является ключевым методом финансового контроля, используемым для обеспечения достоверности финансовой отчетности,

выявления и предотвращения финансовых мошенничеств, ошибок и недостатков в финансовом управлении. Она включает проверку финансовой отчетности, анализ бухгалтерских документов, аудит внутреннего контроля и систем, а также проверку соблюдения налогового законодательства и других положений.

Ключевые слова: ревизия, финансовый контроль, финансовая отчетность, мошенничество, ошибки, финансовое управление, аудит, внутренний контроль, налоговое законодательство.

Abstract. Revision is a key method of financial control used to ensure the accuracy of financial reporting, detect and prevent financial fraud, errors, and deficiencies in financial management. It includes the examination of financial statements, analysis of accounting documents, internal control and system auditing, as well as compliance checks with tax legislation and other regulations.

Keywords: audit, financial control, financial reporting, fraud, errors, financial management, audit, internal control, tax legislation.

Ревизия - это процесс независимой проверки и оценки финансовой отчетности, финансовых операций и систем управления, с целью подтверждения их точности, надежности и соответствия законодательству и стандартам. Она включает анализ финансовых документов и записей, проверку бухгалтерской отчетности, аудит внутреннего контроля и процедур, а также выявление и предотвращение финансовых мошенничеств, ошибок и недостатков. Результаты ревизии фиксируются в отчете, который может использоваться для принятия решений и улучшения финансового управления предприятия [3, с.158].

Научная новизна данной темы заключается в исследовании и анализе отличий ревизии от других форм финансового контроля. Эта тема не только помогает понять особенности ревизии, но и выявляет ее уникальные характеристики и преимущества по сравнению с другими методами контроля. Более того, исследование различий ревизии и других форм финансового контроля может помочь в разработке и улучшении методологий и стандартов ревизии, с целью повышения ее эффективности и качества проведения. Это открывает новые горизонты для развития теории и практики ревизии, а также может стать отправной точкой для проведения дальнейших исследований в области финансового контроля и аудита.

Для того, чтобы более комплексно рассмотреть понятие ревизии, необходимо изучить круг задач, которые она выполняет. К ним можно отнести:

1. Обеспечение достоверности финансовой отчетности. Ревизия направлена на проверку и подтверждение точности и надежности финансовой информации, предоставляемой предприятием, с целью обеспечения достоверности отчетности перед заинтересованными сторонами.

2. Выявление и предотвращение финансовых мошенничеств. Ревизоры проводят анализ финансовых операций, документов и процедур, чтобы

обнаружить любые потенциальные случаи мошенничества, такие как сокрытие доходов, незаконные сделки или несоответствие правилам и законодательству.

3. Определение ошибок и недостатков в финансовом управлении. Ревизия помогает выявить любые ошибки или недостатки в системах финансового управления предприятия и предлагает рекомендации по их устранению. Это содействует повышению эффективности и эффективности финансовых процессов.

4. Соблюдение налогового законодательства и других норм и стандартов. Ревизоры проверяют соблюдение предприятием налогового законодательства, бухгалтерских стандартов и других регуляторных требований, чтобы предотвратить возможные штрафы или санкции за нарушение законодательства.

5. Повышение эффективности и эффективности финансового управления. Ревизия может предложить рекомендации и решения, направленные на улучшение управления финансами, оптимизацию затрат и повышение доходности предприятия.

6. Предоставление доверия заинтересованным сторонам. Результаты ревизии предоставляют доверие и уверенность заинтересованным сторонам, таким как акционеры, инвесторы, кредиторы и государственные органы, что финансовая отчетность является достоверной и соответствует установленным стандартам [1, с. 414].

В теме исследования было заявлено, что ревизия является основной формой финансового контроля на предприятии, поэтому необходимо рассмотреть отличительные черты ревизионной проверки от других форм финансового контроля.

Ревизия отличается от других форм финансового контроля по следующим признакам:

1. Ревизия направлена на оценку достоверности и правильности финансовой отчетности, а также оценку системы внутреннего контроля и эффективности управления ресурсами. Другие формы контроля, такие как проверка, мониторинг и аудит, могут иметь более широкий спектр целей и задач, включая выявление нарушений, установление соответствия нормативно-правовым актам или контроль за исполнением бюджета.

2. Ревизия проводится независимыми аудиторами или специальными внутренними службами, которые осуществляют проверку и анализ ключевых финансовых операций, процедур и систем учета. Другие формы контроля могут быть осуществлены сотрудниками внутреннего аудита, аналитиками, контролерами или внешними регуляторами.

3. Ревизия является независимым и объективным оценочным инструментом, при этом ревизоры не принимают участие в оперативной деятельности предприятия. Другие формы контроля, такие как мониторинг, могут быть систематическими и регулярными процессами контроля, проводимыми сотрудниками внутри организации.

4. Ревизия обычно проводится один раз в год и имеет формальную структуру и процедуры, определенные законодательством и стандартами. Другие формы контроля, такие как проверка, мониторинг или аудит, могут проводиться как однократно, так и периодически в течение года.

5. Результаты ревизии оформляются в виде официального аудиторского отчета, в котором отражается оценка финансовой отчетности, обнаруженные несоответствия и рекомендации по улучшению системы контроля. Другие формы контроля также могут предусматривать отчеты и рекомендации, но их фокус может быть более узким или ограниченным по объему информации [2, с.83].

Рассмотрим в виде таблицы этапы ревизионной проверки (табл. 1).

Таблица 1 – Этапы ревизионной проверки [2, с. 83]

Этап ревизионной проверки	Суть этапа
Планирование	Определение целей и области ревизии, анализ рисков, разработку программы ревизии и назначение соответствующих ресурсов и сотрудников на проведение ревизии
Сбор информации	Ревизоры собирают необходимую информацию о финансовых операциях, системах учета и внутреннего контроля.
Анализ и оценка	Анализ собранной информации и оценка ее в соответствии с установленными нормами и стандартами
Обнаружение и документирование	Ревизоры идентифицируют потенциальные ошибки, нарушения или несоответствие законодательству и стандартам, их характер и влияние на финансовую отчетность и управление ресурсами.
<i>Продолжение</i> Разработка рекомендаций	Ревизоры предоставляют организации рекомендации и предложения по улучшению системы контроля, исправлению ошибок или проблемных областей, а также советы по оптимизации использования ресурсов и повышению эффективности деятельности.
Составление и передача руководству акта ревизии по итогам проверки	Ревизоры подготавливают официальный аудиторский отчет, который содержит описание проведенной ревизии, обнаруженные результаты, документированные факты и рекомендации. Отчет предоставляется заинтересованным сторонам, включая руководство организации, акционеров, государственные органы и других заинтересованных лиц.
Реализация материалов ревизии	Руководитель ревизионной группы передает руководству предприятия, найденные в ходе проверки недостатки и нарушения. Руководитель может начать исправление выявленных нарушений даже до выдачи акта ревизии.

Следует рассмотреть структуру акта ревизии. Акт ревизии состоит из 3 основных частей: вводная, описательная и заключительная.

1. Во вводной части акта ревизии указывается название акта, его дату и место составления, а также информация о том, кто его составил и кому он адресован.

2. В описательной части акта ревизии описываются все проведенные ревизором работы, включая аудит, проверку документации, анализ финансовых показателей, оценку внутренних процессов и т.д. Здесь также указываются использованные методы, критерии и стандарты, по которым проводилась ревизия.

3. В заключительной части акта ревизии приводятся выводы и рекомендации, основанные на результатах проведенной работы. Выводы могут отражать выявленные недостатки, ошибки или нарушения, а рекомендации содержат предложения по устранению выявленных проблем и улучшению ситуации. [2, с.84]

Важно отметить, что в акте ревизии могут присутствовать приложения, которые содержат дополнительные материалы, подтверждающие результаты ревизии, такие как копии документов, отчеты о проверках, фотографии и другие подтверждающие доказательства. Обычно каждая из этих частей является обязательной для составления акта ревизии и должна быть пронумерована и подписана соответствующими лицами.

В современном бизнесе ревизия является важной составляющей системы финансового контроля. Она позволяет оценить достоверность и точность финансовой отчетности, а также выявить потенциальные риски и нарушения внутреннего контроля.

В данной научной статье была рассмотрена ревизия как одна из форм экономического контроля. Авторы обосновывают важность проведения ревизии в организациях с целью обнаружения и предотвращения экономических преступлений, ошибок и недостач. Они подчеркивают, что ревизия способствует повышению эффективности и эффективности использования ресурсов, а также улучшению целостности и достоверности финансовой отчетности.

В статье также были проанализированы основные этапы ревизии, включая планирование, сбор данных, анализ, проверку и предоставление рекомендаций. Были рассмотрены различные методы и техники, используемые при проведении ревизии, такие как аудит, инспекция и контроль.

Успешная ревизия требует соответствующей подготовки и компетенции аудиторов, осведомленности о действующих законах и нормативных актах, а также организационной аккуратности и честности со стороны руководства организации.

Данная научная статья подчеркивает важность ревизии как формы экономического контроля. Она рекомендует проведение ревизии с целью предупреждения и обнаружения экономических преступлений и недостач, а также для повышения эффективности использования ресурсов. Она также подчеркивает необходимость квалифицированных и компетентных специалистов для успешного проведения ревизии.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Григорьев, А. В. Виды, формы и методы финансового контроля, их систематизация / А. В. Григорьев, А. Г. Самсонов // Журнал прикладных исследований. – 2021. – № 6-5. – С. 412-418. – DOI 10.47576/2712-7516_2021_6_5_412. – EDN MDMBSL.
2. Корпунова, А. А. Роль ревизии в системе контроля финансово-хозяйственной деятельности / А. А. Корпунова, А. А. Шибанова // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2022. – № 5-2(87). – С. 83-85. – DOI 10.24412/2411-0450-2022-5-2-83-85. – EDN IWFNDY.

3. Шибанова, А. А. Контрольно-ревизионный процесс и его содержание / А. А. Шибанова // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2023. – № 1-2(95). – С. 157-159. – DOI 10.24412/2411-0450-2023-1-2-157-159. – EDN HPZNYN.

УДК 338.2

Применение управленческого учета в формировании информации о расходах коммерческой организации

*С.Н. Коришкова, к.э.н., доцент
В.В. Погорелов, студент магистратуры
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация. В статье рассмотрено применение управленческого учета с целью формирования более детальной информации о постоянных и переменных затратах при формировании себестоимости продукции (работ, услуг). Предложен отчет о формировании затрат и их структуре на этапе планирования, формирования за месяц и нарастающим итогом с начала года. Актуальность статьи обусловлена тем, что в современных рыночных условиях возникают ситуации, когда необходимо принять меры по минимизации и оптимизации расходов и повышению эффективности организации, чтобы поддерживать свою конкурентоспособность.

Ключевые слова: *расходы, управление расходами, затраты, оптимизация, сокращение расходов, эффективность затрат.*

Abstract. The article discusses the use of management accounting in order to generate more detailed information about fixed and variable costs when forming the cost of products (works, services). A report on the formation of costs and their structure at the planning stage, formation for the month and cumulatively from the beginning of the year is proposed. The relevance of the article is due to the fact that in modern market conditions situations arise when it is necessary to take measures to minimize and optimize costs and increase the efficiency of the organization in order to maintain its competitiveness.

Keywords: *costs, cost management, costs, optimization, cost reduction, cost efficiency.*

Активное научно-техническое развитие создает условия, в которых конкурентоспособность общества во многом зависит от его эффективности, скорости принятия решений и уровня управленческой грамотности. Вот почему применение управления счетами становится все более важным и привлекает внимание отечественных менеджеров. Инновационные методы управления позволяют добиться отличных результатов, повысить производительность труда и исключить ненужные затраты, усложняющие процесс производства продукции (работы, услуг) и увеличивающие несправедливые цены [1].

Улучшение навыков координации позволит своевременно выполнять поставленные задачи, эффективно управлять ими и принимать обоснованные решения.

Есть несколько условий, которые часто затрудняют внедрение более современных моделей ведения учета при управлении. Эти условия включают в себя следующее:

- малые предприятия не имеют инструментов для внедрения новых методов.
- недостаток ресурсов, необходимых для использования инноваций.
- не достаточный обмен информацией между компаниями.
- минимальный уровень распространения информации об ИТ-услугах и новом программном обеспечении.

Сейчас конкуренция становится все более жесткой, поэтому организации должны оставаться конкурентоспособными и совершенствоваться. Их можно реализовать с минимальными затратами, но в современных условиях такие проверенные методы, как внедрение новых технологий, снижение капитальных затрат и сокращение персонала, не останавливают сокращение прибыли. В этом случае необходимо не снижать затраты, а оптимизировать их, то есть довести до уровня, на котором при прочих равных условиях увеличивается прибыль. Поэтому важно контролировать затраты при формировании себестоимости продукции (работ, услуг).

Расходами организации в соответствии с положением по бухгалтерскому учету 10/99 «Расходы организации» (далее ПБУ 10/99) признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества) [2].

Далее расходы классифицируются на две группы: от обычных видов деятельности (деление осуществляется по элементам затрат: материальные затраты, затраты на оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизация, прочие затраты) и прочие. При этом, элементы затрат подразделяются на статьи в зависимости от специфики производственной или иной деятельности.

Управление затратами основано на детальном анализе возможных затрат. Анализ затрат включает сравнение фактических затрат с плановыми затратами, расчет различий и принятие мер по их устранению. Организация также должна создать управленческую команду, которая будет контролировать и поощрять снижение затрат.

Снижение затрат и повышение организационной эффективности — цель любой оптимизации. Разработка мер по сокращению затрат требует понимания того, как возникают затраты в конкретных областях и что необходимо сделать для снижения затрат. Для этого разрабатывается конкретный план действий по снижению затрат.

Управление оптимизацией затрат является важным элементом системы управления затратами, и его нельзя игнорировать. Игнорирование оптимизации затрат может сделать организацию несуществующей в быстро меняющейся экономической среде. Экономическая эффективность сбережений зависит от того, насколько хорошо правительство учитывает свои доходы и расходы.

Применяя практический опыт, затраты можно оптимизировать, используя несколько решений, в частности:

1. Систематическое снижение затрат, в том числе постепенное снижение затрат в течение нескольких лет.

2. Быстрая экономия, требующая принятия мер по экономии средств в течение короткого периода времени (недели или месяцы).

3. Сокращения затрат должны быть завершены в течение нескольких дней (экспресс-сокращение).

Систематическое снижение затрат улучшает три процесса, на которые приходится наибольшая часть затрат организации: закупок, инвестиций и производства. Постепенно сокращают эти затраты так, чтобы они оказывали наименьшее влияние на чистую прибыль компании [3].

Инвестиции в новое оборудование необходимы для решения проблем и улучшения производства. Инвестиционные проекты требуют больших вложений, поэтому необходим тщательный отбор. Принимая решение, нужно понимать, оправданы ли затраты и приносят ли они пользу.

Большую часть расходов составляют закупки у поставщиков. Менеджмент основан на поиске более выгодных контрагентов. Выбирая поставщиков, необходимо постоянно оценивать каждого, сортировать их по надежности и качеству и стараться интегрировать в свои процессы. Удовлетворенность материалом и сырьем зависит от поставщика, выбранного организацией.

Одним из способов снижения издержек производства является использование технологий бережливого производства, то есть устранение различных потерь и ориентация на нужды потребителя.

Далее расходы, а в них производственные затраты можно оптимизировать, применив сокращение постоянных (транспортные расходы, электроэнергия, услуги связи) и переменных (более дешевое сырье и материалы, в результате чего пересмотр контрактов с поставщиками, переход со сдельной оплаты труда на повременную) расходов.

С целью правильной организации затрат организации, которые связаны с обычной деятельностью, а, следовательно, и затраты, связанные с производством продукции (работы, услуг), можно использовать бюджетную систему, целью которой является разработка плана для эффективного развития предприятия.

Как указано выше, управление затратами и калькуляция себестоимости продукции требуют использования управленческого учета и разработки внутренней отчетности как его части. Предлагаемый вариант отчета о структуре себестоимости продукции (работ, услуг) можно применить на предприятии с

целью управления затратами, при этом получив информацию не только за месяц, но и нарастающим итогом с начала года.

Таблица 1. Отчет о структуре себестоимости продукции (работ, услуг)

№	Показатель	Затраты на выпуск продукции (работ, услуг), руб.			Структура затрат, %		
		План за месяц	За месяц	С начала года	План за месяц	За месяц	С начала года
1	Объем выпуска, шт.						
2	Переменные затраты						
2.1	Сырье и основные материалы						
2.2	Оплата труда производственного персонала						
2.3	Отчисления от оплаты труда						
2.4	Амортизация						
2.5	Эл.энергия						
2.6	Обслуживание автотранспорта и ГСМ						
2.7	Прочие прямые затраты						
3	Постоянные затраты						
3.1	Содержание помещений						
3.2	Содержание и эксплуатация оборудования						
3.3	Общепроизводственные затраты						
3.4	Общехозяйственные затраты						
3.5	Прочие постоянные затраты						
4	Итого себестоимость выпуска						
4.1	Доля переменных затрат, %						
4.2	Доля постоянных затрат, %						
5	Итого себестоимость единицы, руб./ед.						

Для того, чтобы планировать затраты, можно в данный отчет добавить графу плана за месяц, и соответственно с начала отчетного года, то есть нарастающим итогом.

Основной частью корпоративного планирования является финансовое планирование, то есть бюджетирование, целью которого является разработка стратегии развития предприятия.

Бюджетная система предприятия представляет собой последовательный и экономически обоснованный расчет, который позволяет планировать

формирование и распределение финансовых ресурсов, прогнозировать и влиять на экономические отношения между предприятием, его отраслью и страной.

Бюджетирование в управлении предполагает решение следующих вопросов:

- определение суммы и состава затрат, связанных с самим предприятием и его подразделениями;
- определение источников ресурсов для всех затрат;
- решение проблем управления финансовыми ресурсами компании.

Таким образом, бюджеты включают планирование, учет, анализ и организацию проектов для улучшения финансовой, управленческой и контрольной деятельности компании.

Использование системы управления в сочетании с традиционными методами бухгалтерского учета может повысить продуктивность использования инноваций, поэтому мы можем планировать или прогнозировать затраты на завершённые проекты.

Формирование развитых баз данных, обеспечивающих экономичный контроль и управление актуальной информацией, непосредственно связанной с жизненным циклом продукции. Важно помнить, что в зависимости от типа предприятия, жизненный цикл производственной деятельности может выглядеть по-разному. Это означает, что он включает в себя разные этапы, имеет уникальную продолжительность и использует разные техники [4].

По этой причине должно быть осуществлено создание моделей управленческого учета всех групп расходов и затрат. Каждый подход использует специальные методы для корректировки затрат на всех уровнях работы. Все методы выбираются с учетом их производительности и преимуществ для конкретного уровня и стадии применения. При рассмотрении жизненного цикла продукции (работы, услуги) необходимо учитывать стоимость и затраты каждого продукта.

В заключение следует отметить, что организация может заниматься любым видом деятельности, требующим определенных затрат. Необходимо разумно использовать имеющиеся ресурсы и принимать правильные решения в сложившейся ситуации на предприятии. Неразумно следовать одному конкретному примеру экономии затрат за раз. Поиск более эффективных способов связан с некоторыми потерями и ошибками, но это приведет к наиболее действенному способу оптимизации затрат.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Криничанская Э.П. Расходы организации и методы их оптимизации. В сборнике: *ЭКОНОМИКА, УПРАВЛЕНИЕ И ПРАВО: ИННОВАЦИОННОЕ РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ. сборник статей XII Международной научно-практической конференции: в 2 ч.. 2018. С. 193-196.*
2. Приказ Минфина РФ от 6 мая 1999 г. N 33н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99»

3. Коршикова С.Н. Организация и систематизация аналитического учета для целей управления при оказании жилищных услуг. Вестник Академии знаний. 2023. № 55 (2). С 123-129

4. Коршикова С.Н. Проблемы организации внутреннего контроля в условиях рыночных отношений. Актуальные проблемы экономической деятельности и образования в современных условиях. Сборник XVII Международной научно-практической конференции. Волгоград, 2022. С. 133-139.

УДК 657.6

Контроль и ревизия доходов и расходов

*А.Р. Кусаева, студент
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация. Данная научная статья исследует вопросы контроля и ревизии доходов и расходов в организациях. В свете недавних финансовых скандалов и корпоративных проступков, эффективный контроль и ревизия являются неотъемлемыми элементами для обеспечения финансовой прозрачности и сохранения ресурсов компании. Статья анализирует различные методы и подходы к контролю и ревизии доходов и расходов, включая использование информационных систем. Также рассматриваются лучшие практики и вызовы, с которыми сталкиваются организации при осуществлении контроля и ревизии своих финансовых операций.

Ключевые слова: контроль, ревизия, доходы, расходы, финансовая прозрачность, информационные системы.

Abstract. This scientific article explores the issues of control and audit of income and expenses in organizations. In light of recent financial scandals and corporate misconduct, effective control and audit are essential elements to ensure financial transparency and preserve the company's resources. The article analyzes various methods and approaches to the control and audit of income and expenses, including the use of information systems. The best practices and challenges faced by organizations in monitoring and auditing their financial transactions are also considered.

Keywords: control, audit, income, expenses, financial transparency, information systems.

Контроль и ревизия являются важными инструментами управления предприятиями. Они обеспечивают достоверность и эффективность учета доходов и расходов, что является ключевым фактором для принятия обоснованных управленческих решений. В данной статье рассматриваются основные принципы контроля и ревизии доходов и расходов предприятий, а также анализируются современные методы и технологии, используемые в этих процессах.

Для начала рассмотрим ключевые принципы, на которых основаны контроль и ревизия доходов и расходов предприятий. К ним можно отнести:

1. Полнота информации - контроль и ревизия должны охватывать все доходы и расходы предприятия, чтобы обеспечить точность и полноту данных.

2. Объективность - контроль и ревизия не должны зависеть от интересов отдельных лиц или групп, чтобы обеспечить объективность результатов.

3. Точность - информация о доходах и расходах должна быть точной и достоверной, чтобы обеспечить принятие обоснованных решений.

4. Своевременность - информация о доходах и расходах должна предоставляться своевременно, чтобы обеспечить возможность принятия своевременных решений.

5. Независимость - контроль и ревизия должны быть независимыми от других подразделений предприятия, чтобы обеспечить их объективность.

6. Регулярность - контроль и ревизия должны проводиться регулярно, чтобы обеспечить актуальность и точность информации о доходах и расходах.

[2]

Порядок проведения контроля и ревизии доходов и расходов может различаться в зависимости от организации и ее внутренних процедур.

1. Планирование проверки.

Определение целей и объема контроля и ревизии, составление плана и установление временных рамок.

2. Сбор информации.

Сбор и анализ данных о доходах и расходах. Источники информации включают в себя финансовые документы, бухгалтерские записи, отчеты о продажах и покупках, банковские выписки и другие релевантные документы.

3. Проведение анализа полученной информации.

Проверка достоверности и достаточности информации, анализ соответствия доходов и расходов нормам, контроль выполнения регулирующих требований и политик.

4. Выявление несоответствий и ошибок.

Выявление возможных ошибок, фактов мошенничества, несоответствий нормативным требованиям или внутренним политикам. Это может включать анализ аномальных транзакций, подозрительных документов, дубликатов платежей и других аномалий.

5. Представление результатов.

Составление отчетов о результатах контроля и ревизии, включающих выявленные несоответствия, рекомендации по улучшению внутренних процессов, рисков и другую информацию. Отчеты могут быть представлены руководству или надзорным органам.

6. Устранение несоответствий и ошибок.

Разработка и реализация плана действий для устранения обнаруженных несоответствий и ошибок, включая исправление бухгалтерских записей и улучшение внутренних процессов.

7. Мониторинг и контроль.

Установление механизмов для постоянного мониторинга доходов и расходов, контроля их соответствия нормативным требованиям и внутренним политикам, а также регулярное проведение внутренней ревизии для обеспечения эффективности финансового контроля. [3, с.158]

Следует отметить, что контроль и ревизия доходов и расходов должны проводиться независимыми специалистами, чтобы гарантировать объективность и надежность результатов.

Современные методы и технологии, используемые в контроле и ревизии доходов и расходов, включают в себя автоматизированные системы контроля, анализ данных, прогнозирование будущих доходов и расходов, а также использование информационных технологий для повышения эффективности процессов контроля и ревизии. Рассмотрим их более подробно:

1. Автоматизированные системы учета. Современные компьютерные программы позволяют эффективно управлять и контролировать финансовые операции. Они предоставляют возможность вести учет доходов и расходов в реальном времени, автоматически синхронизируются с банковскими счетами и платежными системами, а также генерируют отчеты и аналитику.

2. Облачные технологии. Облачные сервисы позволяют сохранять данные в безопасности в удаленном доступе. Это позволяет команде ревизоров и контролерам иметь доступ к данным в любое время из любого места, обмениваться информацией и сотрудничать над анализом.

3. Большие данные (Big Data). Анализ больших объемов данных может помочь выявить тенденции и аномалии в доходах и расходах, идентифицировать потенциальные мошеннические операции и оптимизировать бизнес-процессы.

4. Автоматизированные алгоритмы и машинное обучение: Использование алгоритмов и технологий машинного обучения может помочь автоматизировать процессы контроля и обнаружения несоответствий. Автоматическая система может анализировать транзакции, выявлять необычные паттерны, подачу ложных отчетов и другие аномалии.

5. Цифровые платформы и электронные форматы. Использование цифровых платформ и электронных форматов позволяет автоматизировать процессы обмена информацией, снижает риск ошибок и искажений данных. Также данный подход способствует эффективному взаимодействию с партнерами и сторонними поставщиками. [1, с. 84]

В завершении работы рассмотрим проблемы, которые могут возникать в ходе контроля и ревизии доходов и расходов организации.

1. Недостаточная документация.

Ревизоры могут столкнуться с проблемой, когда в организации отсутствует достаточное количество документов, подтверждающих доходы и расходы. Это

может создать сложности при проведении проверки и оценке правильности учета.

2. Ошибки в учетной системе.

Некорректно веденная учетная система может привести к ошибкам в записи доходов и расходов. Неправильная классификация операций или некорректное распределение сумм между различными статьями расходов может привести к искажению финансовой отчетности.

3. Фальсификация данных.

Сотрудники организации могут намеренно изменять или скрывать информацию о доходах и расходах с целью создания искаженного образа финансового положения компании. Ревизоры должны быть бдительными и профессиональными, чтобы выявить и предотвратить подобные махинации.

4. Неполнота или недостоверность информации.

В некоторых случаях организации могут предоставить неполные или недостоверные данные о доходах и расходах, что затрудняет проведение ревизии и достоверную оценку финансового состояния.

5. Непрозрачность в финансовой отчетности.

При составлении финансовой отчетности могут использоваться сложные финансовые инструменты или структуры, которые затрудняют понимание и оценку доходов и расходов. Ревизорам может потребоваться огромное количество времени и ресурсов, чтобы разобраться в финансовых операциях и выяснить их причины и последствия.

6. Сложности в оценке доходов и расходов.

Некоторые операции могут быть сложными для оценки и классификации, особенно в случае, если они связаны с неопределенными будущими доходами или расходами. Ревизоры должны применять профессиональные оценочные методы, чтобы установить достоверные цифры.

7. Изменения в налоговом законодательстве.

Изменения в налоговом законодательстве могут влиять на учет и отчетность организации, что может создать сложности при проведении ревизии доходов и расходов.

Все эти проблемы могут привести к искажению финансовых данных и затруднить достоверное определение финансового положения организации. Ревизорам необходимо быть готовыми к таким сложностям и использовать профессиональные методы и знания для проведения точной и объективной ревизии.

Контроль и ревизия доходов и расходов информации являются важными аспектами финансового управления организации. Они позволяют обеспечить достоверность финансовой отчетности и гарантировать прозрачность финансовых операций.

Основными проблемами, с которыми сталкиваются ревизоры при проведении аудита доходов и расходов организации, являются недостаточная документация, ошибки в учетной системе, фальсификация данных, неполнота

или недостоверность информации, непрозрачность в финансовой отчетности, сложности в оценке доходов и расходов, а также изменения в налоговом законодательстве.

Для успешной ревизии доходов и расходов организации необходимо обеспечить правильную документацию, вести четкую и надежную учетную систему, использовать проверенные методы и методологии для оценки финансовых операций, а также следовать всем требованиям, предъявляемым налоговым законодательством. Отсутствие контроля и ревизии доходов и расходов информации может привести к искажению финансовой отчетности и созданию неправильного представления о финансовом состоянии организации. Это, в свою очередь, может негативно сказаться на репутации компании, привести к финансовым потерям и проблемам с налоговыми органами.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Корпунова, А. А. Роль ревизии в системе контроля финансово-хозяйственной деятельности / А. А. Корпунова, А. А. Шибанова // *Экономика и бизнес: теория и практика*. – 2022. – № 5-2(87). – С. 83-85. – DOI 10.24412/2411-0450-2022-5-2-83-85. – EDN IWFNDY.
2. Лосева, А. С. Стандарты (правила) финансового контроля / А. С. Лосева, С. В. Мегаева, В. В. Браткова // *Наука и Образование*. – 2023. – Т. 6, № 1. – EDN DLUMNG.
3. Шибанова, А. А. Контрольно-ревизионный процесс и его содержание / А. А. Шибанова // *Экономика и бизнес: теория и практика*. – 2023. – № 1-2(95). – С. 157-159. – DOI 10.24412/2411-0450-2023-1-2-157-159. – EDN HPZNYN.

УДК 338

Дебиторская задолженность: понятие и варианты погашения

*Куценко К.Н., студент,
Оренбургский филиал РЭУ им. Г. В. Плеханова, Россия*

Аннотация: В статье рассматриваются дебиторская задолженность, задачи по её управлению. Даны различные подходы к понятию, изучено с точки зрения бухгалтерского и налогового учета. Уделено внимания мероприятиям по своевременному погашению задолженности.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, бухгалтерский учет, резерв по сомнительным долгам, цессия.

Abstract: The article discusses accounts receivable, its management tasks. Various approaches to the concept are given, studied from the point of view of accounting and tax accounting. Attention is paid to measures for timely repayment of debt.

Keywords: accounts receivable, accounting, provision for doubtful debts, assignment.

В настоящее время важным элементом в жизни предприятия является дебиторская задолженность. Это понятие связано с наступлением периода между возникновением обязательств и оплатой.

Дебиторская задолженность – часть активов компании, которая участвует в формировании денежного потока организации. Данную задолженность в дальнейшем должны погасить организации, путем оказания услуг, поставки товара, выполнением работ или выплатить денежную сумму. Определение термина также рассматривается в нормативно-правовых актах, так в Гражданском кодексе РФ: «В силу обязательства должник обязано совершить в пользу кредитора определённое действие, как-то: передать имущество, выполнить работу, уплатить деньги и т.п., либо воздержаться от определённого действия, а кредитор имеет право требовать от должника исполнения его обязанности», - говорится в п. 1 ст. 307 [1].

Как и к любому экономическому понятию, так и дебиторскую задолженность авторы рассматривают с разных точек зрения. Одна точка зрения предполагает, что задолженность за денежные средства, выданные под отчет подотчётным лицам, покупателям за купленные товары и другие. «Дебиторская задолженность — это долг физических или юридических лиц, причитающийся, принадлежащий компании в итоге деятельности с ними», - так звучит вторая позиция. Из общего в этих двух определениях является то, что данная задолженность появляется из-за взаимоотношения организации с другими лицами, а также она является частью средств компании.

Хоть условия платежей прописаны в договоре, но не редко возникают проблемы с её погашением в сроки [2]. Отсутствие своевременных платежей приводит к фактическому оттоку оборотных средств, которые могли участвовать в производстве, поэтому с каждым годом растёт интерес к учету и методам управления, оптимизации дебиторской задолженности [3].

При учете дебиторской задолженности главными задачами является:

- Первое что возникает с появлением задолженности – это договор, а, следовательно, нужно досконально проверять правильности заполнения первичных документов;
- Составления прогноза и контроль за долгами и тем, чтобы своевременно поступали платежи по ним;
- Составление актов сверки и проведение инвентаризация задолженности.

Необходима оптимизации дебиторской задолженности организации, чтобы повысить эффективность использования средств, а вследствие и увеличить выручку, что позволит дальнейшее развитие предприятия. Существуют множество мероприятий, например, такие как:

1. Постоянно контролировать состояние расчётов, особенно по отсроченным задолженностям, а в случае просрочки применять включенные в договор штрафные санкции;
2. Создать резерв по сомнительным долгам в организации;

3. Рассмотреть варианты цессии дебиторской задолженности.

Первое мероприятие является простым и обязательным для любой организации, которая хочет и дальше стабильно развиваться на рынке. Второе и третье мероприятия более сложные, но благодаря им можно более уверенно контролировать дебиторскую задолженность.

Управляя компанией для оптимизации процессов, связанных с дебиторской задолженности, можно рассмотреть в качестве решения проблемы и обезопасить себя с помощью резерва по сомнительным долгам. На анализе данных о фактических потерях, возникших из-за непогашения дебиторской задолженности, формируется величина резерва.

Юридическое регулирование резерва по сомнительным долгам происходит в соответствии со ст. 266 и 313 НК РФ. Существуют несколько критерий, по которым задолженность признается сомнительным долгом. Долг считается сомнительным, если не обеспечен залогом или иной гарантии, а также он своевременно не погашен.

Необходимо по бухгалтерскому учету в учетной политике определить порядок создания резерва, который покажет реальную финансовую картину организации. Существует несколько способов по созданию резерва (Рис. 1).

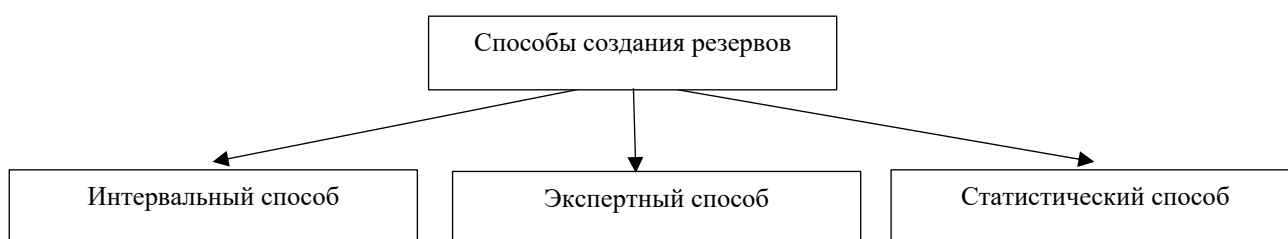


Рисунок 1. Способы создания резерва по сомнительным долгам

Рассмотрим особенности двух из трех способов. В первом методе отчисления в резерв формируются от суммы долга в процентах. Его размер зависит от длительности просрочки, а зачисления происходит каждый квартал или месяц. Интервальный способ позволяет определить суммы по каждому долгу отдельно. Создание резерва происходит по определенному алгоритму Рисунок 2.

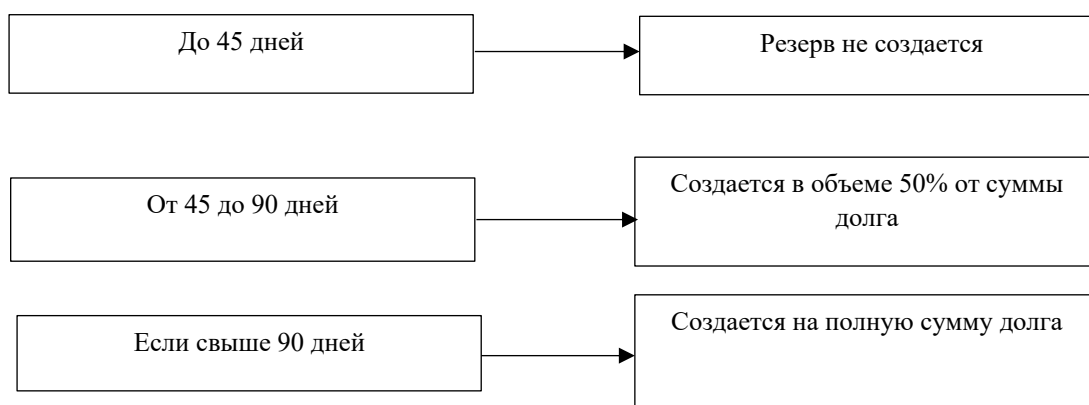


Рисунок 2. Алгоритм создания резерва по интервальному способу

В конце года после инвентаризации на её основе формируется резерв. 31 декабря резерв необходимо списать на счет №91, субсчет «Прочие доходы», если в течение года им не воспользовались.

Рассмотрим пример создания резерва, даны задолженности покупателей на 31.12.2022 г. в ООО «Ромашка» по результатам инвентаризации. ИП Сидоренко В. И. должен 14 899 руб. срок оплаты – 15.01.2022, задолженность считается неоплаченной, по ИП Галкин М. А. долг составляет 84 769 руб., срок оплаты должен был быть 30.11.2022, а период неисполнения обязательств составил 31 день, категория задолженности – сомнительная, ИП Сеницин И. С. должен 56 400 руб. срок оплаты - 13.11.2022, просрочка составила 53 дня, задолженность считается сомнительной. Также ООО «Ромашке» должны ООО «Роза» 148 354 руб. (срок оплаты – 05.11.2022, период неисполнения обязательств 56 дней) и ООО «Люттик» 457 954 руб. (срок оплаты – 01.08.2022, период неисполнения обязательств 152 дня).

Таким образом, по долгу ИП Сидоренко В. И. не наступил еще срок оплаты, поэтому резерв не создается. Долг ИП Галкин М. А. – сомнительный, но резерв не начисляется, так как просрочка менее 45 дней. ИП Сеницин И. С., ООО «Роза» и ООО «Люттик» являются сомнительными и срок просрочки превысил 45 дней, а, следовательно, по этим долгам создается резерв.

Таблица 1. Порядок создания резерва по сомнительным долгам по задолженностям покупателей на 31.12.2022 г. в ООО «Ромашка»

Покупатели	Сумма резерва, руб.	Алгоритм расчета
ИП Сеницин И. С.	$28\ 200 = 56\ 400 \times 50\%$	В объеме 50% от суммы долга, так как просрочка оплаты в интервале 45–90 дней
ООО «Роза»	$74\ 177 = 148\ 354 \times 50\%$	
ООО «Люттик»	457 954	В полной сумме, так как просрочка платежа более 90 дней
Итого	560 331	—

Общая сумма начислений в резерв по сомнительным долгам 31.12.2022 года составил по Дебету 91.2, а по Кредиту 63 — 560 331,00 руб.

Второй вариант – это статистический способ. В данном методе резерв формируется на основе статистических данных за несколько налоговых промежутков. Доля непогашенных долгов к общей сумме дебиторской задолженности — это и есть размер отчислений. Как и в интервальном способе в статистическом величину резерва нужно рассчитывать ежеквартально или ежемесячно.

При использовании данного способа создания резерва надо учитывать несколько критериев, так как есть несколько вариантов включения разницы между полученной величиной резерва и резерва на последнее число предыдущего промежутка. Если нынешняя сумма превышает прошлую, то

разница включается в субсчет 91.2 «Прочие расходы», если же наоборот, то отправляется в субсчет 91.1 «Прочие доходы».

Норматив резерва указан в пункте 2 статьи 266 НК РФ, также в кодексе говорится, что сумма не должна составлять больше 10 % от выручки. Необходимо провести инвентаризацию дебиторской и кредиторской задолженности перед созданием резерва. Инвентаризация проводится на последнее число каждого отчетного периода, а результаты оформляются актом.

Еще одним мероприятием по управлению и решению проблемы с дебиторской задолженностью – это цессия. Первоначальный кредитор продает за денежные средства новому кредиту данный процесс закреплен по договору цессии, т. е. продажа дебиторской задолженности – это цессия.

Участниками договора цессии является cedent и цессионарий, первым называют того, кто продает права на задолженность, вторая сторона тот, кто покупает, получает права. Такой документ, договор называется титулом. Он подтверждает передаваемые права на дебиторскую задолженность. Цессионарий получает право на уступаемые требования и теперь может требовать от лица, которое должно организации, исполнения всех обязательств, они могут быть не только денежного характера.

При заключении договора кредиту, чтобы передать права на задолженность другому лицу, не согласовывая это с должником, если иное не оговорено заранее в договоре или законодательством. Чтобы должник своевременно выполнял свои обязательства, его нужно уведомить о передачи его задолженности другому лицу.

Чаще всего договор цессии заключается с банками или коллекторами, поэтому иногда хватает указать учреждению, которое хочет привлечь коллекторов, на возможность предоставление подтверждения успешного взыскания, и подать заявку, чтобы долг мог быть возвращен компании.

Таблица 2. Бухгалтерские записи по договору цессии у cedenta

№ п/п	Операция	дебет	кредит	Сумма, руб.
1	Проданы метизы	62	90.1	358 650
2	Начислен НДС (358 650 × 20/120)	90.3	68.2	59 775
3	Себестоимость метизов	90.2	41	164 760
4	Получена прибыль по договору поставки (358 650-59 775-164 760)	90.9	99	134 115
5	Продажа долга	76	91.1	340 590
6	Списываем дебиторскую задолженность	91.2	62	358 650
7	Получен убыток по переуступке дебиторской задолженности (358 650 — 340 590)	99	91.9	18 060
8	Поступила оплата от ООО «Ромашка»	51	76	340 590

Пример бухгалтерских записей рассмотрим на примере деятельности ООО «Звезда».

На сумму 358 650 рублей ООО «Звезда» реализовало метизы по договору поставки с ООО «Кристалл», а также НДС 20%. Покупная стоимость товара составила 164 760 руб. ООО «Звезда» решила заключить договор цессии с ООО «Ромашка», где сумма дебиторской задолженности — 340 590 руб., в том числе НДС, который составил 56765 руб. (20%).

ООО «Ромашка» перечисляет по договору ООО «Мечта» 340 590 руб., в т. ч. НДС 20%.

В пункте 1 статьи 279 Налогового кодекса РФ указано, что полученный убыток от продажи дебиторской задолженности для целей налогообложения прибыли, если договор цессии заключен до наступления предусмотренного договором срока платежа, учитывается в особом порядке.

Цессия для некоторых организаций является единственным вариантом востребования своих денежных средств, возвращения их в оборот. Это подходит тогда, когда организация готова к некоторым потерям, и не хочет терять время в судебную волокиту, ей нужно вернуть средства, чтобы включить их в оборот и продолжать получать с них выручку. Для других организаций, кто покупает дебиторскую задолженность, это способ увеличить свои активы, но она должна быть уверена в своих правовых возможностях. Такие вложения считаются рискованными так как никто не может давать гарантии, что купленную задолженность будет погашена.

В современном мире дебиторская задолженность является неотъемлемой частью оборотных активов предприятия, а проблема её погашения входит в важные задачи управления. Существует несколько способов её погашения, каждый из которых приемлем для экономического субъекта в том или ином случае, которые позволяют обезопасить предприятие от финансовых потерь.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. *Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая): Федеральный закон от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 29.12.2017).*
2. *Абашенкова А.В., Демина А.М. Основные направления оптимизации учета и анализа дебиторской задолженности // Международный студенческий научный вестник. – 2015. – № 4-3 – С.11-12.; URL: <http://eduherald.ru>*
3. *Белоглазова М. С. Особенности учета дебиторской задолженности // Молодой ученый. — 2018. — №2. — С. 54-55. — URL <https://moluch.ru/archive/188/47727>*

УДК 330.5

Учет горюче – смазочных материалов с применением топливной карты

*А.Г. Никитина, студент магистратуры
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация. В статье рассмотрен учет горюче – смазочных материалов с применением топливной карты. Актуальность статьи обусловлена использованием современного средства платежа за топливо через цифровые решения. Приводится ряд преимуществ применения данного средства платежа, предложен Отчет о закупках ГСМ, позволяющий отслеживать аналитические данные как по поставщикам, так и по потребителям топлива. Использование топливной карты свободно вписывается в электронный документооборот при учете ГСМ на предприятиях.

Ключевые слова: топливная карта, цифровые технологии, учет, средство платежа, горюче – смазочные материалы, эффективность оплаты.

Abstract. The article discusses the accounting of fuels and lubricants using a fuel card. The relevance of the article is due to the use of a modern means of payment for fuel through digital solutions. A number of advantages of using this means of payment are given, a report on the purchase of fuels and lubricants is proposed, which allows you to track analytical data on both suppliers and consumers of fuel. The use of a fuel card fits freely into the electronic document flow when accounting for fuel and lubricants at enterprises.

Keywords: fuel card, digital technologies, accounting, means of payment, fuels and lubricants, payment efficiency.

Технологии цифровых платежей затронули практически все сферы человеческой деятельности, особенно в финансовых учреждениях, кредитно-платежных системах и системах оплаты труда сотрудников. Топливные карты в том числе имеют особое значение в использовании и применении цифровых решений.

Топливная карта — пластиковая карта для оплаты горюче-смазочных материалов (далее — ГСМ), израсходованных на АЗС. Обычно выпускаются и используются корпорациями.

Топливные карты похожи на банковские карты, но не являются ими. В некоторых случаях их можно комбинировать. В зависимости от хранимой информации они могут иметь микрочип, штрих-код или магнитный пин-код. На баланс топлива могут влиять как литры топлива, так и сумма в денежных единицах. Учет в литрах позволяет пренебречь ростом цены на топливо, а при необходимости покупать разные виды топлива обычно используют банковские карты.

Карты могут иметь ограничения. Владельцы карт устанавливают денежные или литровые лимиты на определенный период времени. Если лимит не установлен, количество заказанного топлива ограничивается только суммой денег, содержащейся на топливной карте.

Заправочные (топливные) карты также подразделяются на монобрендовые (однобрендовые) и мультибрендовые.

Монобрендовые топливные карты эмитируются конкретной сетью АЗС и используются только в пределах такой сети. Мультибрендовые карты позволяют заправляться на различных сетях АЗС, входящих в программу и поддерживаемые топливной картой.

Топливная карта позволяет приобретать не только топливо, но и товары, связанные с магазинами АЗС. Однако срок действия карты может быть ограничен в зависимости от приобретаемого топлива и зоны обслуживания. Топливные карты позволяют организациям управлять своими расходами на топливо (когда и где они заправляются, сколько и какой тип топлива они покупают, сколько оно стоит и т. д.), сокращают злоупотребления со стороны водителей своей организации и обеспечивают возмещение НДС.

Основными преимуществами топливных карт являются:

- за счет сокращения использования наличных денег при заправке жизнь становится намного проще как водителям, так и бухгалтерам;
- всю информацию о времени заправки, марке, количестве топлива и стоимости можно в любой момент проверить в личном кабинете, а также можно установить физические лимиты, что упрощает потребление топлива;
- многие компании предлагают различные скидки и бонусы, и нет необходимости говорить, что означает топливная карта, если цена литра бензина ниже, чем при оплате наличными;
- исключает мошенническую деятельность со стороны водителей и/или операторов заправочных станций;
- определить наиболее удобные заправочные станции для водителей компаний и выбрать из этой компании;
- после оформления договора и перевода средств карту, устанавливаем лимиты, при необходимости начинаем ими пользоваться;
- при дальнейшем использовании остается не забывать пополнять баланс либо оплачивать счета поставщику.

Удобство заправки по топливной карте очевидно. Для корпораций регистрация проста. Применяя карту, получим информацию об остатке, количестве израсходованного топлива, времени заправки и месте заправки независимо от территории нахождения автомобиля.

Карты могут предоставляться бесплатно или за плату, указанную в договоре. Карты от поставщика передаются по акту приема-передачи.

Если карта платная, она учитывается на счете 10 «Материалы», субсчет 3 «Топливо», по бесплатной карте можно установить условную оценку - например, 1 руб. и зафиксировать на забалансовом счете 006 «Бланки строгой отчетности».

При заправке транспортного средства на АЗС, предъявляется топливная карта с pin-кодом.

Топливная карта прикрепляется не к транспортным средствам, а к конкретному сотруднику (водителю) — материально ответственному лицу.

Чтобы следить за движением топливных карт, желательно вести Отчет о закупках ГСМ по поставщикам. Предлагаемая форма данного Отчета представлена в таблице 1.

Таблица 1. Отчет о закупках ГСМ по поставщикам

Дата	Поставщик	Наименование ГСМ	Кол-во, л.	Цена, руб.	Сумма, руб.	Дополнительные расходы, руб.	Ф.И.О. водителя
10.11.2023	АЗС Лукойл	АИ-92	30,0	50-35	1510-50	-	Иванов И.И.
11.11.2023	АЗС Башнефть	АИ-95	30,0	50-50	1515-00	-	Куликов А.А.

В учетной политике предприятия – держателя топливных карт необходимо установить элементы ведения их учета, так как ни в одном нормативном документе не приводятся требования по учету таких носителей информации:

- счет, используемый для учета топливной карты;
- оценку топливной карты при постановке на учет;
- оценку топливной карты при списании учета;
- порядок закрепления топливной карты за материально – ответственным лицом;
- сроки проведения инвентаризации топливных карт.

Средства, которые заводятся на топливную карту, выступают авансовым платежом перед поставщиком топлива. На момент заправки топливом, по сути происходит зачет аванса, полученного ранее поставщиком.

Сумма оплаты топлива для заправки автомобилей, которая ранее была перечислена как предварительная, расходом организации не признается, а выступает как дебиторская задолженность по дебету счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» (п. 3, 16 ПБУ 10/99) [1].

По истечении определенного периода времени предоставляется отчет по картам (месяц, неделя), в рамках конкретного договора. В этом отчете показано количество потребляемого топлива, ее стоимость и номера топливных карт, с которых происходил расход топлива. Полученная информация сверяется с чеками, которые водители представили в бухгалтерию вместе с путевыми листами.

Топливо (компримированный природный газ, бензин, дизельное топливо) принимается к бухгалтерскому учету по фактической себестоимости в составе запасов (п. 9 ФСБУ5/2019) [2].

Неизрасходованные остатки топлива контролируются по каждому водителю, автомобилю в соответствии с отчетами водителей и путевых листов по поездкам, отчётами поставщиков по отдельной карте заправки топлива.

Остатки топлива, которое неизрасходованное и находится в баке каждого автомобиля, можно контролировать в соответствии с путевыми листами и отчетами, которые предоставляют водители. По каждой карте ежемесячные отчеты сверяются с отчетами водителей – держателей карт, чеками терминалов и отчетами поставщиков.

Для расчета норм ГСМ, подлежащих списанию по каждому автомобилю, руководствуются Методическими рекомендациями «Нормы расхода топлива и смазочных материалов на автомобильном транспорте», Приложение к распоряжению Минтранса России от 14.03.2008 г. № АМ-23р [3].

Для расчета нормы расхода топлива легкового автомобиля, применяется следующая формула:

$$Q_n = 0,01 \cdot N_s \cdot S \cdot (1 + 0,01 \cdot D), (1)$$

где Q_n - нормативный расход топлив, л;

N_s - базовая норма расхода топлива на пробег автомобиля, л/100 км;

S - пробег автомобиля, км;

D - поправочный коэффициент (суммарная относительная надбавка или снижение) к норме, %.

Если для транспортного средства отсутствует лимит расхода ГСМ, предприятие самостоятельно может его разработать с учетом технической документации, создать комиссию и произвести замеры. Применение выбранных норм необходимо утвердить приказом руководителя.

Отражение в бухгалтерском учете топливных карт представлено в таблице 2.

Таблица 2. Корреспонденция по учету топливных карт

Содержание факта хозяйственной жизни	Дебет	Кредит	Сумма, руб.
Отражается перечисление средств поставщику в виде аванса на заправку топлива	60/1	51	120000
Топливная карта поставлена на учет в условной оценке	006	-	1
ГСМ приняты к учету после заправки топлива с использованием карт	10/3	60/2	61000
Отражается НДС по поступившим ГСМ	19	60/2	12200
НДС по приобретенному ГСМ принят к вычету	68	19	12200
Произведен зачет аванса в части израсходованного ГСМ	60/2	60/1	61000
Списывается стоимость ГСМ на производственные затраты	20,26	10/3	41000
Отражается списание топливной карты в случае ее ликвидации	-	006	1

Использование топливной карты является современным инструментом заправки автотранспорта и свободно адаптируется к электронному документу компании. Безопасность использования таких карт абсолютна, поскольку эти электронные устройства позволяют привязать номер транспортного средства. В случае утери, подозрительной активности или отклонения от маршрута

топливная карта будет заблокирована до выяснения причины. Это помогает контролировать расходы на топливо и использование ГСМ.

Цифровые технологии меняют модели обслуживания клиентов. В развитии цифровых решений и появлении новых платежных сервисов заинтересованы все участники рынка: от компаний, разрабатывающих новые решения, до пользовательских платежных сервисов. Высокий уровень инноваций будет способствовать использованию современной инфраструктуры, созданию цифровой среды для финансового сектора, а также улучшению условий и качества предоставляемых платежных услуг.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Приказ Минфина России от 06.05.1999 N 33н (ред. от 06.04.2015) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Расходы организации" ПБУ 10/99" (Зарегистрировано в Минюсте России 31.05.1999 N 1790)
2. Приказ Минфина России от 15.11.2019 N 180н "Об утверждении Федерального стандарта бухгалтерского учета ФСБУ 5/2019 "Запасы"
3. Распоряжение Минтранса России от 14.03.2008 N АМ-23-р (ред. от 30.09.2021) "О введении в действие методических рекомендаций "Нормы расхода топлив и смазочных материалов на автомобильном транспорте"

УДК 657

Роль управленческого учёта при оценке эффективности деятельности предприятий Оренбургской области

*Т.Е. Сыроваткина, студент
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация. В статье приведено понятие «управленческий учёт», отражена его роль при оценке эффективности деятельности предприятия. Рассмотрена управленческая учётная политика, её разделы. Приведена форма управленческой отчетности для предприятия, отмечены предприятия Оренбургской области, которые не ведут управленческий учёт.

Ключевые слова: *управленческий учет, управленческая учётная политика, эффективность, предприятие.*

Abstract. The article presents the concept of "management accounting", reflects its role in assessing the effectiveness of the enterprise. The management accounting policy and its sections are considered. The form of management reporting for the enterprise is given, the enterprises of the Orenburg region that do not keep management records are marked.

Keywords: *management accounting, management accounting policy, efficiency, enterprise.*

Важную роль в функционировании любого предприятия играет эффективность деятельности. Предприниматели всегда следят за её уровнем, так как на основе оценки эффективности деятельности предприятия можно поставить цели на будущее развитие компании, оценить перспективы дальнейшего продвижения в отрасли. Оценка эффективности помогает понять, правильную ли стратегию развития выбрала компания, стоит ли кардинально менять её. Возможно определить, как и уровень достигнутых результатов компании, так и уровень необходимых затрат. На данный момент экономическая сфера постоянно меняется под влиянием и внутренних, и внешних факторов. Политическая ситуация в мире оказывает особое воздействие на экономику Российской Федерации. Именно поэтому предпринимателям, руководителям нужно обращать внимание на эффективность их предприятий, принимать правильные управленческие решения.

При подготовке к оцениванию эффективности деятельности предприятия руководитель должен обратиться к управленческому учёту, то есть к финансовой системе отчётов, которая помогает правильно оценивать эффективность баланса и принимать целесообразные управленческие решения. Некоторые авторы, такие как Хорнгрен Ч.Т. и Фостер Дж., определяют управленческий учёт, как сам процесс сбора, систематизации и анализа информации о деловой активности деятельности. Получается, что одни учёные оценивают управленческий учёт, как часть бухгалтерского, другие же – как самостоятельное, постепенно развивающееся направление [1]. Управленческий учёт - это стратегия работы управляющей компании [4].

Работа с управленческим учётом позволяет предпринимателю:

1. Определить цель и задачи компании.
2. Прогнозировать результаты экономической деятельности предприятия.
3. Иметь актуальную информацию о положении в отрасли фирмы на момент оценивания эффективности деятельности.
4. Иметь точную информацию о запасах товаров, материала для производства и т.д.
5. Обнаружить точки спада и роста доходов предприятия.

В зависимости от размера компании назначается лицо, которое будет осуществлять управленческий учёт. Чаще всего в предприятиях малого бизнеса учёт ведет сам руководитель. На «рассвете» экономической деятельности малого бизнеса предприниматель сам решает анализировать и собирать актуальную информацию по результатам эффективности, так как, во-первых, это надежнее. Он желает быстрее развить свою фирму, поэтому будет оперативно реагировать на изменения в отрасли, будет на основе данных управленческого учёта быстрее принимать решения по увеличению эффективности компании. Со временем на руководителя возлагается больше обязанностей, именно поэтому лицо, ведущее учёт, меняется. Так, в среднем бизнесе это бухгалтер или экономист. Конечно, такое решение по назначению ответственного лица может нести пагубные последствия, ведь по факту сотрудник занимается двумя видами работы. Однако,

когда компания ещё не может себе позволить нанять специалиста в сфере учёта, назначение ответственным лицом бухгалтера или экономиста целесообразно, ведь люди, работающие на данных должностях, имеют представление об учёте, как бухгалтерском, так и управленческом. И только уже крупное предприятие нанимает финансового директора, который и занимается управленческим учётом. Таким образом, руководитель занят прямыми обязанностями, бухгалтер работает с отчётами бухгалтерскими, а директор собирает необходимую ему информацию и предоставляет её руководству в назначенный срок.

В управленческий учёт входит информация по следующим данным [1]:

1. Финансовый результат (прибыль, убыток).
2. Дебиторская и кредиторская задолженность.
3. Уровень фонда оплаты труда.
4. Отчёт по запасам сырья, материалов.
5. Отчёт о закупках.
6. Отчёт по запасам готовой продукции и др.

Управленческий учёт компании регулируется учётной политикой, то есть документом, где обозначена совокупность способов ведения учета, принципы составления отчетности внутри фирмы, прописаны цель контроля управления.

Учётную политику предприятия для целей управления разрабатывает должностное лицо (как правило, главный бухгалтер), утверждается данный документ руководителем.

Для качества управленческой учётной политики целесообразно определить несколько её разделов: организационный, технический, методический.

Организационный раздел предполагает собой информацию, касающуюся ведения учёта, именно в нём определяется ответственное лицо. Технический раздел раскрывает непосредственно все аспекты, связанные с совершенными записями, учитывается особенность формирования отчетности. И последний, методический, раздел содержит в себе перечень способов учёта доходов и расходов, оценки активов и т.д.

Управленческий учёт, как и управленческая отчетность, не обязательны для предприятий, поэтому можно выбрать удобную форму формирования отчетности. В таблице 1 приведен пример формы управленческой отчетности:

Как мы видим, управленческий учёт охватывает большую совокупность данных, которые позволяют сделать вывод об эффективности деятельности компании. Как отмечает Т.К. Руткаускас, эффективность заключается в увеличении эффекта на каждую единицу затрат (ресурса), связанных с получением данного эффекта. Эффект – полезный результат, который получен в производстве. Эффектом, например, может являться валовой национальный продукт, прибыль [3].

Таблица 1. Форма управленческой отчетности

Статьи отчетности	Отчетный период (месяц, квартал, год)			
	План, руб.	Факт, руб.	Абсолютное отклонение, руб.	Относительное отклонение, %
Основные средства, в том числе: -эксплуатируемые -предоставленные в аренду Амортизация основных средств, в том числе: эксплуатируемых -предоставленных в аренду				
Дебиторская задолженность, в том числе: -покупатели и заказчики -подотчетные лица -прочие дебиторы				
Денежные средства, в том числе: -расчетные счета -валютные счета -депозиты -касса				
НДС по приобретенным ценностям				
Запасы, в том числе: -готовая продукция -сырье и материалы -товары -незавершенное производство -расходы будущих периодов				
Долгосрочные обязательства, в том числе: -кредиты и займы (сумма основного долга) -проценты по кредитам и займам				
Капитал, в том числе: - нераспределенная прибыль (убыток) прошлых лет -прибыль (убыток) отчетного года -уставный капитал				
Кредиторская задолженность, в том числе: -поставщикам и подрядчикам, из нее просроченная - перед государственными внебюджетными фондами - перед персоналом организации - налоги и сборы, из них штрафы -прочим кредиторам				

Отметим, что для всесторонней оценки комплекса ресурсов, имеющихся у организации, важен системный подход. При составлении управленческого учёта необходимо понимание системности. Система – упорядоченная совокупность взаимосвязанных элементов. При анализе эффективности деятельности

компаниям нужно обращать внимание на все элементы, показатели, на их взаимосвязь. Системность имеет место при обобщении результатов анализа, формировании выводов, то есть при составлении учёта [2].

Если рассматривать факт ведения управленческого учёта на предприятиях Оренбургской области, то стоит отметить, что не все организации ведут данный учёт. Такие фирмы, как общество с ограниченной ответственностью (далее ООО) «Индустрия моды», ООО «Верные друзья», ООО «Лицей», ООО «Архимебель», не ведут управленческий учёт. Получается, что организации, которые действуют только внутри области и не являются филиалами крупных предприятий, т.е. которым не нужно отчитываться перед вышестоящими управленческими лицами, не ведут управленческий учёт. Предприниматели не осознают важность управленческого учёта, если не нужно предоставлять отчетность. Соответственно, процесс оценки эффективности деятельности длится дольше, чем мог бы быть. При наличии же учёта перечисленные предприятия могли бы быстрее проанализировать их деятельность и принять управленческие решения, нацеленные на повышение эффективности.

Таким образом, мы понимаем, что управленческий учёт играет важную роль при оценивании эффективности деятельности предприятия. В учёте зафиксированы данные, которые позволяют сделать вывод об эффективности компании, принять оптимальное решение о том, в каком количестве выгодно купить или продать товар, как экономичнее было бы осуществить ремонт оборудования и т.д. Благодаря решениям, сделанным на основе управленческого учёта, можно увеличить эффективность деятельности предприятия. Данный вид учёта необходим всем предприятиям страны, в том числе и предприятиям Оренбургской области.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Ильина А.В. *Управленческий учёт: учебное пособие*. – Екатеринбург: Изд-во «Урал. ун-та», 2016.
2. Пласкова Н.С. *Экономический анализ: учебник – 3-е изд., перераб. и доп.* – М.: Эксмо, 2010.
3. Руткаускас Т.К. *Экономика организации (предприятия): учебное пособие под общ. ред. доктора экон. наук, проф. Т. К. Руткаускас*. – 2-е изд., перераб. и доп. – Екатеринбург: Изд-во УМЦУПИ, 2018.
4. Коршикова С.Н. *Организация и систематизация аналитического учёта для целей управления при оказании жилищных услуг*. *Вестник Академии знаний*. 2023. № 55 (2). С 123-129

Секция 5

Проблемы и перспективы управления современным предприятием: региональные аспекты

УДК 005.6

Методы оценки системы внутреннего аудита качества

*Е.В.Абросимова, студент
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация. В данной работе исследуются методы оценки системы внутреннего аудита качества в организации. Внутренний аудит является неотъемлемой частью управления качеством и помогает оценить эффективность системы управления и обнаружить возможные несоответствия требованиям. В работе рассматриваются различные методы оценки, такие как самооценка, внешний аудит, аудиторская проверка, оценка аудиторами и другие. Изучение этих методов позволяет оценить эффективность системы внутреннего аудита качества и определить области для дальнейшего улучшения.

Ключевые слова: *система внутреннего аудита, качество, методы оценки, самооценка, внешний аудит, аудиторская проверка, эффективность, улучшение.*

Abstract. This topic explores the methods of evaluating the internal quality audit system in an organization. Internal audit is an integral part of quality management and helps to assess the effectiveness of the management system and detect possible inconsistencies with requirements. The paper discusses various evaluation methods, such as self-assessment, external audit, audit, evaluation by auditors and others. The study of these methods allows us to evaluate the effectiveness of the internal quality audit system and identify areas for further improvement.

Keywords: *internal audit system, quality, evaluation methods, self-assessment, external audit, audit, efficiency, improvement.*

Внутренний аудит качества - это процесс, выполняемый внутренними аудиторами в организации, с целью оценки и проверки соответствия системы управления качеством установленным требованиям и степени эффективности ее функционирования. Внутренний аудит проводится независимо отных функций и деятельности, которые он проверяет, и помогает организации выявить возможные несоответствия, проблемы и улучшить свои процессы и процедуры. Результаты внутреннего аудита обычно приводят к рекомендациям по улучшению системы управления качеством и помогают совершенствовать работу организации в целом. [1, с.1249-1520]

Рассмотрим основные цели, которые должно ставить перед собой руководство предприятия при проведении внутренних проверок.

1. Оценка соответствия системы управления и работы предприятия установленным стандартам и процедурам.

Внутренние проверки помогают выявить возможные несоответствия и проблемы, а также улучшить ход работы и эффективность процессов.

2. Повышение эффективности и эффективности бизнес-процессов.

Внутренние проверки помогают выявить узкие места и проблемные области, где можно улучшить работу и сделать процессы более эффективными.

3. Обеспечение соответствия юридическим и регуляторным требованиям.

Внутренние проверки позволяют убедиться, что предприятие соблюдает законодательные и регуляторные требования, что помогает предотвратить нарушения и снизить риски.

4. Выявление финансовых несоответствий и проверка эффективности финансовых процессов.

Внутренние проверки могут включать аудит финансовой отчетности, анализ финансовых операций и ревизию системы финансового управления.

5. Обеспечение надежности и защиты информации.

Внутренние проверки помогают выявить возможные риски и проблемы в области информационной безопасности, а также предлагают меры для их устранения и защиты информации.

6. Повышение прозрачности и корпоративной ответственности.

Внутренние проверки помогают создать прозрачную и надежную систему управления, которая укрепляет доверие стейкхолдеров и обеспечивает соблюдение корпоративной ответственности.

7. Поддержка непрерывного улучшения и инноваций.

Внутренние проверки способствуют постоянному анализу и оценке процессов на предприятии и выявлению возможностей для инноваций и улучшений. [3, с.278]

Существует несколько методов оценки системы внутреннего аудита качества. Вот некоторые из них:

1. Самооценка.

Самооценка - это метод оценки системы внутреннего аудита качества, при котором сама организация проводит внутреннюю проверку своей системы аудита. В этом методе команда аудиторов оценивает систему внутреннего аудита на соответствие требованиям стандартов, политик и процедур, а также на эффективность и эффективность проводимых аудиторских мероприятий.

2. Внешний аудит.

Внешний аудит представляет собой процесс, в рамках которого внешние независимые аудиторы или консультанты проводят оценку системы внутреннего аудита качества организации. Целью внешнего аудита является оценка эффективности, надежности и соответствия системы внутреннего аудита установленным стандартам, правилам и процедурам.

Внешние аудиторы обычно обладают определенным экспертным опытом и знаниями в области аудита и контроля качества. Они проводят независимую оценку работы внутренних аудиторов, а также анализируют систему внутреннего аудита, включая процессы, документацию, стандарты и методы работы.

Оценка внешними аудиторами включает проверку соответствия работы внутреннего аудита установленным нормам и требованиям, а также выявление слабых мест и рекомендаций по улучшению. Внешний аудит также может включать проверку правильности проведения аудитов, реализации рекомендаций и эффективности системы внутреннего контроля.

Результаты внешнего аудита обычно представляются в виде отчета, который содержит оценку текущего состояния системы внутреннего аудита, выявленные проблемы и рекомендации по их решению. Этот отчет может быть использован организацией для улучшения системы внутреннего аудита и повышения качества контроля и управления внутренними процессами. [2, с.731]

3. Аудиторская проверка.

Аудиторская проверка представляет собой процесс, в рамках которого проводится внутренняя проверка и оценка компетенции и профессионализма аудиторов, а также соответствия их работы нормативам и стандартам. Целью аудиторской проверки является установление того, насколько аудиторы выполняют свои обязанности согласно установленным правилам и процедурам.

Внутренняя проверка проводится самой организацией или внутренним отделом для того, чтобы убедиться в качестве работы аудиторов и их соответствии требованиям. В рамках аудиторской проверки могут быть оценены такие аспекты как знания и навыки аудиторов, их профессиональное развитие и обучение, соблюдение этических принципов и стандартов, а также качество выполнения аудиторских процедур и документации. [2, с.731]

4. Бенчмаркинг.

Бенчмаркинг представляет собой процесс сравнения практик и результатов системы внутреннего аудита качества с лучшими практиками, реализуемыми в отрасли или другими организациями с высокой репутацией в данной области. Целью бенчмаркинга является идентификация улучшений, просмотр и адаптация этих лучших практик для повышения эффективности и эффективности системы внутреннего аудита.

Бенчмаркинг может помочь организациям выявить слабые места и недостатки в системе внутреннего аудита, а также определить лучшие практики и решения, которые могут быть адаптированы для достижения лучших результатов. Это позволяет повысить эффективность и эффективность системы внутреннего аудита и достичь большего соответствия установленным стандартам и требованиям. [4, с.55]

5. Использование ключевых показателей производительности (KPI).

Использование таких показателей может помочь в оценке системы внутреннего аудита качества. Эти показатели могут включать такие факторы, как

количество проведенных аудитов, уровень выявленных несоответствий, время реагирования на них и другие метрики, которые помогают оценить эффективность работы системы внутреннего аудита.

6. Оценка клиентов или заинтересованных сторон.

Получение обратной связи от клиентов и заинтересованных сторон позволяет оценить их удовлетворенность работой системы и выявить потенциальные улучшения.

Механизмы получения обратной связи могут включать различные методы, такие как опросы, интервью, фокус-группы или анализ формальных жалоб или замечаний. Эти инструменты помогают понять мнение клиентов и заинтересованных сторон о работе системы внутреннего аудита качества, их ожидания и предложения по улучшению.

Полученная обратная связь может быть использована для анализа и сравнения с требованиями и ожиданиями клиентов и заинтересованных сторон. Это позволяет выявить области, в которых система внутреннего аудита может быть улучшена, а также для определения успешных практик, которые можно использовать в будущем. [4, с.55]

Каждый из этих методов имеет свои преимущества и может быть использован в сочетании с другими для более полной оценки системы внутреннего аудита качества.

Методы оценки системы внутреннего аудита качества являются важным инструментом для оценки эффективности и эффективности работы системы. Существует несколько распространенных методов, которые могут быть использованы для этой цели.

Оценка системы внутреннего аудита качества - это непрерывный процесс, который помогает выявить потребности и требования клиентов, а также обеспечить постоянное улучшение работы системы. Правильно выбранные методы оценки могут стать ценным инструментом для достижения этих целей и повышения качества работы системы внутреннего аудита.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Аль-Джанаби, А. И. Х. Система аудита и самооценки качества / А. И. Х. Аль-Джанаби // Креативная экономика. – 2021. – Т. 15, № 4. – С. 1237-1252. – DOI 10.18334/ce.15.4.111996. – EDN UHALSB.
2. Блонская, А. А. Проведение внутреннего аудита качества на предприятии / А. А. Блонская // Экономика и социум. – 2022. – № 4-2(95). – С. 730-732. – EDN NIMJQH.
3. Савельева, В. А. Критерии оценки показателей качества при проведении внутреннего аудита качества на предприятиях общественного питания / В. А. Савельева, Л. Г. Мишура // Russian Economic Bulletin. – 2022. – Т. 5, № 2. – С. 276-281. – EDN EWZUDK.
4. Тарасова, В. В. Особенности проведения аудита интегрированных систем менеджмента качества в предприятии / В. В. Тарасова // ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ науки и ОБЩЕСТВА КАК ОСНОВА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ: сборник статей Международной научно-практической конференции, Стерлитамак, 25 сентября 2020 года. – Уфа: Общество с ограниченной ответственностью "Аэтерна", 2020. – С. 54-59. – EDN MZXXTE.

Системы бизнес-аналитики как инструмент повышения эффективности деятельности медицинских организаций

Я.А. Васильева

*Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого,
Санкт-Петербург, Россия*

О.В. Ростова, к.э.н., доцент

*Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого,
Санкт-Петербург, Россия*

Аннотация. В статье говорится о возможностях применения BI-систем в сфере здравоохранения на примере одной из сетей частных клиник Санкт-Петербурга. В процессе работы были обозначены проблемы компании, требующие информационной поддержки, сформулированы требования для системы, на основе которых был сделан выбор. Также был рассмотрен функционал сравниваемых решений и произведена оценка изменений количественных и качественных показателей после внедрения BI-системы.

Ключевые слова: BI-система, цифровизация в здравоохранении, требования к BI-системам, количественные изменения, бизнес-аналитика.

Abstract. The article talks about the possibilities of using BI-systems in the field of healthcare on the example of one of the chains of private clinics in St. Petersburg. In the process of work, the company's problems requiring information support were identified, and the requirements for the system were formulated, on the basis of which the choice was made. The functionality of the compared solutions was also considered and the changes in quantitative and qualitative indicators after the introduction of the BI-system were evaluated.

Keywords: BI-system, digitalization in healthcare, requirements for BI-systems, quantitative changes, business analytics.

В настоящее время во всех областях экономики наблюдается процесс цифровизации. Способствуют этому издаваемые правительством Законы и Указы, а также программы развития. Сектор здравоохранения не стал исключением. Для того, чтобы соответствовать современным трендам и стандартам, многие медицинские учреждения разрабатывают проекты перестройки своих бизнес-процессов с использованием цифровых технологий. В рамках данных проектов происходит внедрение различных медицинских информационных систем [1].

К одной из траекторий развития цифровизации в этой области можно отнести новое понимание функциональности информационных систем. Клиники, как государственные, так и частные, начинают использовать системы не просто как базу данных, а применяют их как инструмент для их анализа, который может повысить объективность принятия управленческих решений,

оптимизировать затраты на осуществление деятельности и выявить возможности перераспределения бюджета для достижения наибольшей эффективности. Для организаций медицинского сектора оба направления актуальны. Кроме того, в случае частных медицинских учреждений такой подход может благоприятно сказаться и на показателях коммерческой эффективности. Управленческие кадры заинтересованы в увеличении прибыли и оптимизации затрат. Все эти факторы и траектории развития обуславливают необходимость перехода медицинских услуг на качественно новый уровень, который достигается путем внедрения специализированных ИС [2,3].

Трендом последних лет можно назвать использование инструментов анализа данных для повышения эффективности деятельности организаций. Лидеры рынка применяют ВІ вместе с АІ-системами для достижения наибольшей выгоды от анализа. Человеческий ресурс ограничен, а постоянно увеличивающийся набор информации даже в разрезе одной клиники создает новые вызовы по совершенствованию услуг медицинских организаций. Так, внедрение искусственного интеллекта в анализе данных ограничено финансовыми и техническими ресурсами, а ВІ-системы с полным циклом работы с данными становятся все более доступными на российском рынке.

Под термином (Business Intelligence) понимается набор инструментов, который позволяет из большого объёма необработанных данных получить структурированную информацию, которая может помочь принимать стратегические, тактические и оперативные решения, а также делать прогнозы. ВІ-системы, которые также называют системами аналитической отчётности, повышают эффективность решения задач бизнес-анализа компаниям, которые их внедряют [4].

Стоит учитывать, что критически важным этапом внедрения нового программного обеспечения является сбор требований к нему. В каждом отдельном случае будут уникальные вариации, которые зависят от объекта исследования: принятой им целевой архитектуры, корпоративных особенностей взаимодействия и делегирования обязанностей, организационной структуры и других аспектов [5].

Однако стоит отметить, что в организациях медицинской сферы есть ряд общих важных особенностей. Они обуславливают предъявление общих требований к продукту. Целью работы являлось выявление базового набора требований характерных для этой области деятельности, а также выявление специфичных для рассматриваемой организации потребностей в ИТ-решении.

В качестве объекта исследования была рассмотрена одна из сетей частных клиник Санкт-Петербурга. В городе расположено 5 филиалов, предоставляющих широкий выбор услуг как для взрослых, так и для детей. К основным задачам медицинских центров можно отнести осуществление консультаций со специалистами разного профиля, проведение диагностики и анализов, хирургическое лечение. Также некоторые клиники предоставляют услуги стационара. Кроме того, организация сотрудничает с другими частными

клиниками, работающими в области пластической хирургии, косметологии и стоматологии.

За прошедшие несколько лет компании пришлось преодолеть некоторые трудности. Так, после начала пандемии COVID-19 сеть столкнулась с рядом сложностей, связанных с логистикой, стоимостью расходных материалов и оборудования. После снятия ограничений медицинские центры продолжили свою деятельность, однако в 2022 году Российская экономика столкнулась с пакетом санкций, из-за чего вновь возникли проблемы с поставками.

Таким образом, был сделан вывод о том, что для предотвращения ухудшения ситуации в сети необходим ряд важных управленческих решений, которые могли бы стабилизировать положение компании в ближайший период. Для решения этой проблемы была выбрана VI-система.

В процессе сбора требований были изучены наиболее запрашиваемые к системам этого типа, а также учтены особенности организации и законодательства, благодаря чему был сформирован список. В него вошли наиболее актуальные для организации требования. Результат приведен ниже.

- Система должна обеспечить интеграцию с уже внедренными медицинскими информационными системами (далее – МИС). Это обусловлено большим объемом данных, которые уже имеются в базах, а также с трудовыми, денежными и временными затратами на их перенос.

- Система должна быть импортонезависимой. Наиболее надежный вариант: включение ИС в реестр российского ПО с соответствующей лицензией.

- Возможность использования системы сотрудниками клиники без привлечения дополнительных операторов. Это связано с использованием уже нескольких систем в организации. Наличие дополнительных операторов или обеспечение дополнительной нагрузки на ведение еще одной системы нерационально.

- Возможность работы в роли “супертонкого клиента”, то есть задействование лишь пользовательского интерфейса браузера или уже действующей системы.

- Возможность размещения в “облаке”.

- Наличие полного цикла работы с данными от загрузки и преобразования до визуализации без применения сторонних инструментов.

- Высокая репутация поставщика решения на рынке медицинских VI-решений.

- Наличие возможности работы с большим объемом данных в связи с тем, что клиника имеет сеть филиалов.

- Независимость стоимости решения от количества пользователей. Это обусловлено тем, что сеть постоянно расширяется. Прогнозирование количества пользователей в ИС может быть затруднительно. А постоянная настройка экономически нецелесообразна.

- Наличие инструментов для анализа внутренних процессов, а также бизнес-среды (например, проведение сегментации пациентов).

- BI-система должна иметь ролевую модель с разграничением прав пользователей для соблюдения иерархии доступа к информации.
- Возможность работы без знаний программирования.
- Возможность сопровождения системы после внедрения [6].

На основе сформулированных требований и ограничений был сделан обзор рынка. Для сравнения были выбраны три решения: «Analytic Workspace», «N3.Аналитика» и «Modus». Результат приведен в таблице 1.

Таблица 1. Обзор аналитических информационных систем

Название ИС	Преимущества	Недостатки
Analitic Workspace	<ul style="list-style-type: none"> • Отечественное лицензированное ПО. • Встроенный полный цикл извлечения, обработки и загрузки данных (extract, transform, load: ETL). • Наличие более 20 вариантов визуализации. • Настройка интерфейса в зависимости от роли пользователя. • Возможность доступа с любого устройства. • Возможность использования данных из других аналитических систем. • Интеграция с российскими продуктами. • Интегрируется с российскими операционными системами. • Есть бесплатный тестовый режим. 	<ul style="list-style-type: none"> • Относительно молодое решение без большого опыта использования на рынке. • Размещение не на своем облаке (ЦОД). Необходимость платить за использование сторонним организациям. • Отсутствие своего приложения.
N3.Аналитика	<ul style="list-style-type: none"> • Отечественное лицензированное ПО. • Не требует наличия дополнительного оборудования, так как размещено в ЦОДе поставщика, то есть в “облаке”. • Опыт работы с государственным сектором (более 20 регионов-заказчиков). • Не требует изменения МИСов медицинской организации, т.к. имеет открытый код. • Встроенный полный цикл извлечения, обработки и загрузки данных (ETL). • Единственное решение в СПб, которое имеет доступ к Единой государственной информационной системе здравоохранения (далее – ЕГИСЗ). • Возможность настройки интерфейса и диаграмм в зависимости от роли пользователя. • Возможность иерархической организации и перехода через функцию drill-down. • Наличие 30 вариантов визуализации. • Есть бесплатный тестовый режим. 	<ul style="list-style-type: none"> • Платное обслуживание после внедрения. В бесплатный пакет включены только минимальное сопровождение по функционированию системы в целом. • Платные обновления. Возможность приобрести автоматическое обновление системы на все время при оплате 30% стоимости лицензии за год. • Отсутствие своего приложения.
Modus	<ul style="list-style-type: none"> • Отечественное лицензированное ПО. 	<ul style="list-style-type: none"> • Реализованы отдельно два модуля: ETL и BI. BI

	<ul style="list-style-type: none"> • Наличие нескольких функциональных блоков: HR, финансы, запасы, модуль руководителя со стратегическими показателями. • Возможность иерархической организации и перехода через функцию drill-down. • Возможность использования с любого устройства. • Возможность самостоятельной настройки дашбордов. 	<p>импортирует данные из ETL, где данные уже готовы к анализу.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Отсутствует бесплатный тестовый режим. • Размещение только на сервере предприятия. • Ограничения по числу пользователей.
--	---	---

На основе обзора рынка решений и сформулированных требований был проведен качественный и мультикритериальный анализ. По итогам которого была выбрана BI-система «N3.Аналитика».

После внедрения и приобретения опыта использования продукта можно произвести оценку эффективности внедрения, а также учесть изменение количественных и качественных показателей. Количественные показатели были оценены с помощью специальных метрик, выраженных в числовом виде [7].

Среди качественных изменений можно выделить следующие:

1. Повышение объективности принимаемых управленческих решений.
2. Сокращение времени на обработку данных за счет инструментов BI-платформы.
3. Анализ конкурентной среды помогает более тщательно проводить сегментирование целевой аудитории и эффективнее проводить маркетинговые кампании.
4. Обеспечение возможности поиска «узких» мест в бизнес-процессах за счет постоянного мониторинга данных и их анализа.
5. Повышение эффективности и объективности принятия решений о закупках путем анализа предыдущих и прогнозирования будущих периодов.
6. Упрощение предоставления отчетности для ЕГИСЗ.
7. Повышение лояльности клиентов за счет более глубокого анализа потребностей клиентов.

Количественные изменения представлены ниже:

1. Уменьшение запасов на 10% благодаря BI-решению, которое позволило провести анализ хранившихся на складе реактивов, расходных материалов и медикаментов, соотнести их с данными о пациентах (возраст, заболевания) и прогнозировать нужды клиник (процент был выбран на основании данных подобных проектов внедрения конкурирующих BI-систем);
2. Увеличение выручки на 3% за счет увеличения потока пациентов благодаря более детальному анализу потребностей клиентов;
3. Увеличение затрат практически на 2% вследствие увеличения количества пациентов. Процент был получен аналитически путем подсчета изменения расходов в результате внедрения BI-системы.

Иногда выделяют и другие эффекты, например рост производительности труда или снижение себестоимости.

Выводы. Таким образом, внедрение ВІ-системы в частных медицинских организациях – это сложный процесс, включающий много этапов. Одним из наиболее важных является этап формирования требований к системе, так как он определяет критерии для сравнительного анализа предложенных на рынке решений.

Выбранная в работе система удовлетворяла все требования, сформулированные на начальных этапах, и потому оказала положительное влияние на качественные и количественные показатели сети клиник. Использование ИС может помочь повысить объективность принятия решений, сократить некоторые издержки, а также увеличить выручку. Последнее достигается за счет увеличения потока клиентов в результате повышения эффективности маркетинговых кампаний, основанных на анализе данных конкурентной среды и данных о пациентах.

Стоит отметить, что ВІ-решение может также помочь снизить себестоимость. Однако в настоящее время, в период адаптации рынка к новым условиям, гарантировать проявление этого эффекта невозможно, так как скачки цен зачастую непрогнозируемые и зависят от геополитической ситуации. В более стабильное для рынка время ВІ-система действительно могла бы оптимизировать себестоимость.

ВІ-системы могут быть применимы в абсолютно разных сферах экономической деятельности. Их функциональные возможности позволяют формировать аналитическую отчетность, которая помогает при принятии управленческих решений, что может привести к увеличению прибыли и улучшению других экономических показателей организации. Тем не менее, всегда стоит принимать во внимание специфику отрасли и особенности объекта, чтобы учесть все требования и выбрать решение, которое было бы способно их удовлетворить.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Борреманс А.Д., Лепехин А.А., Левина А.И., Дубгорн А.С. Разработка требований к системе управления в медицинской организации в условиях цифровой трансформации // *Наука и бизнес: пути развития*. 2019. С. 92–96.

2. Ильин И.В., Широкова С.В., Левина А.И., Ростова О.В., Анисифоров А.Б., Дубгорн А.С., Никоноров В.М., Ильяшенко О.Ю., Чемерис О.С., Титов А.Б., Балабнева О.А. *Информационные технологии в управлении бизнесом: монография*. Санкт-Петербург: ПОЛИТЕХ-ПРЕСС, 2022. – 215 с.

3. Абрамова К.С. Использование информационно-аналитических инструментов для анализа инновационных проектов / К.С. Абрамова, А.С. Ростова // *Неделя науки СПбПУ. Материалы научной конференции с международным участием*. – 2018. – С. 93-96.

4. Ильяшенко В.М., Ильяшенко О.Ю. Системы Business Intelligence как инструмент управления данными медицинской организации // *Сборник трудов всероссийской научной и учебно-практической конференции*. Санкт-Петербург, 2020. С. 333–338.

5. Шмелева А.С. Разработка концептуальной модели управления цифровыми инновационными проектами / А.С. Шмелева, С.Б. Сулоева // *Экономические науки*. 2022. № 4 (209). С. 216-222.

6. Ильяшенко О.Ю., Ильин И.В., Лепехин А.А. Инновационное развитие ИТ-архитектуры предприятия посредством внедрения системы бизнес-аналитики // *Наука и бизнес: пути развития*. 2017. С. 59–66.

7. Ильин И. В. *Методы управления инвестициями: учеб. пособие* / И. В. Ильин, О. В. Ростова. – СПб. : ПОЛИТЕХ-ПРЕСС, 2022. – 244 с.

УДК 336.62

Организация системы финансового менеджмента научно-исследовательских организаций

*Е.А. Григорьева, к.э.н., доцент
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация. Научные исследования являются основой для роста экономического потенциала России, в связи с чем функционирование научно-исследовательских организаций имеет важное значение. Финансовый менеджмент научно-исследовательских организаций имеет ряд особенностей, которые влияют на эффективность деятельности как организации в целом, так и ее подразделений.

Ключевые слова: научно-исследовательские организации, система финансового менеджмента.

Abstract. Scientific research is the basis for the growth of Russia's economic potential, and therefore the functioning of research organizations is important. Financial management of research organizations has a number of features that affect the effectiveness of both the organization as a whole and its divisions.

Keywords: research organizations, financial management system.

Значимость организаций, осуществляющих научные исследования и разработки для экономики любого государства и регионов высока. Число таких организаций в Российской Федерации увеличивается, что является положительной динамикой. На рисунке 1 представлена динамика научных организаций за период 2018-2022 гг. [1].

Информация, представленная на рисунке 1, за 2022 год без учета данных по Донецкой Народной Республике, Луганской Народной Республике, Запорожской и Херсонской областям. Как видно на диаграмме, наибольшее количество научных организаций представлены в государственном и предпринимательском секторах 36 процентов и 33 процента соответственно. Динамика по количеству функционирующих научных организаций положительная. За период с 2018 по 2022 год в среднем увеличение составило 7 процентов.

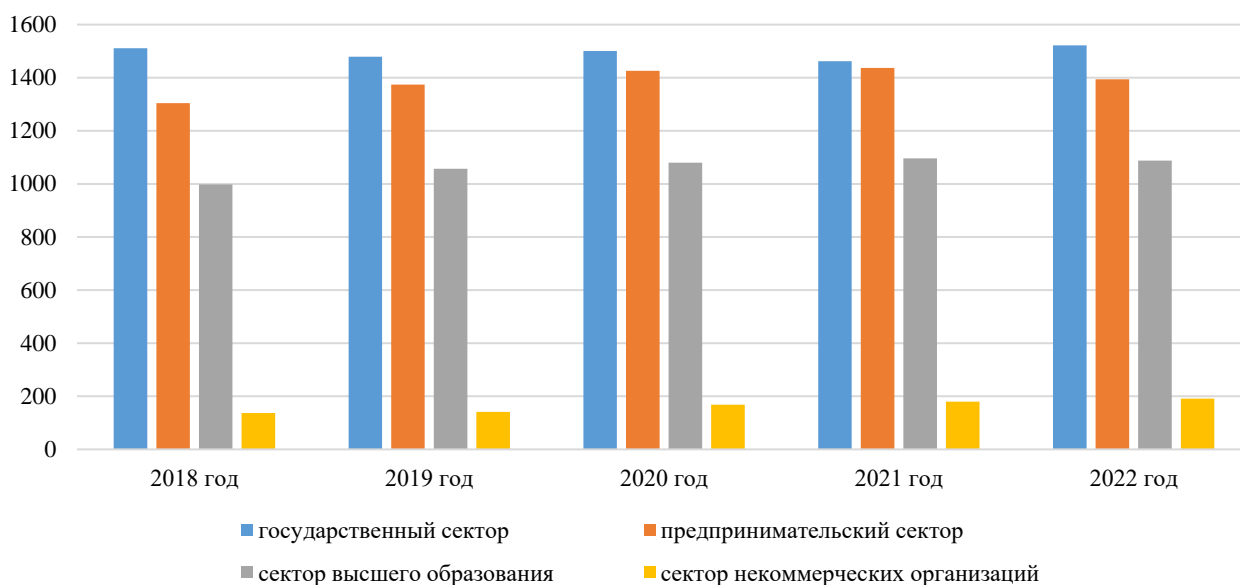


Рисунок 1. Количество организаций выполнявших научные исследования и разработки, по секторам деятельности по Российской Федерации, штук

Проанализируем численность персонала в разрезе Российской Федерации, Приволжского федерального округа и Оренбургской области. Информация представлена на рисунке 2 [1].

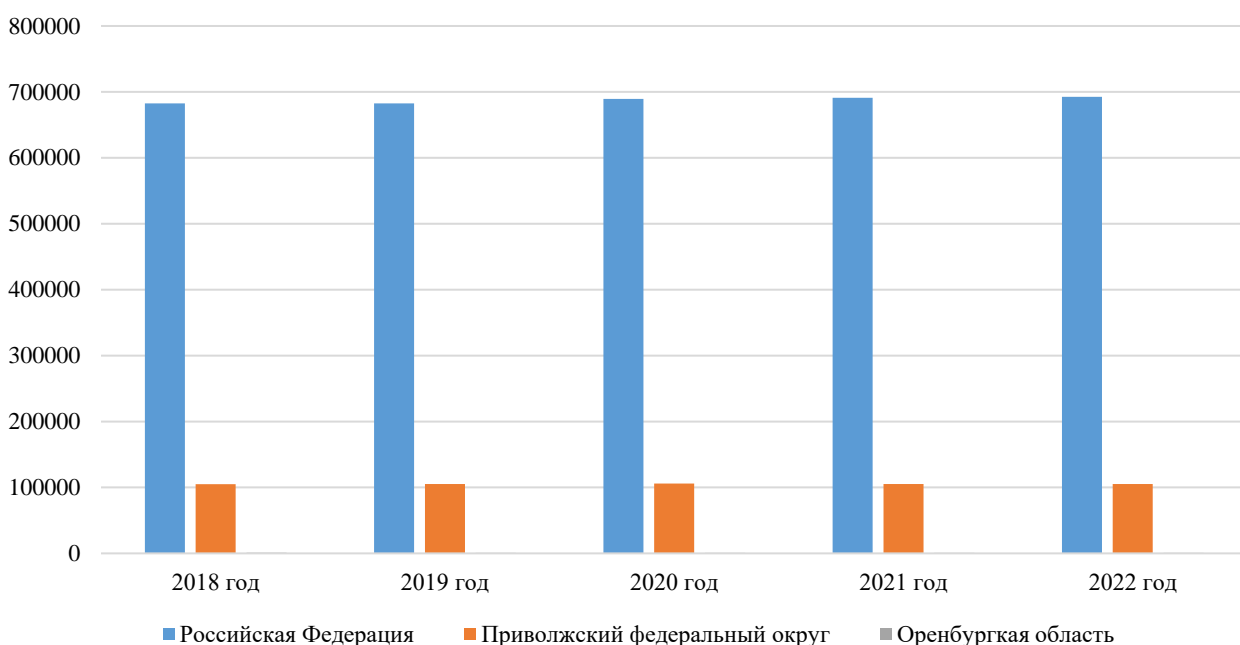


Рисунок 2. Численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками, в разрезе Российской Федерации, Приволжского федерального округа и Оренбургской области, человек

Несмотря на ограничения в 2020 и 2021 годах в связи с COVID-19, численность персонала, задействованного в научной деятельности (исследовательской) немного растет.

В связи с высокой экономической и социальной значимостью научно-исследовательской деятельности более подробно рассмотрим особенности функционирования научно-исследовательских организаций.

Научно-исследовательская организация – самостоятельное учреждение, специально созданное для организации научных исследований и проведения опытно-конструкторских разработок.

Научно-исследовательские организации выполняют сложный комплекс разнонаправленных исследований и разработок и от того насколько взаимосвязана и согласована работа подразделений между собой зависит эффективность деятельности всего предприятия в целом. Основы функционирования научно-исследовательской организации раскрывают особенности системы финансового менеджмента в научных институтах.

Финансовый менеджмент научно-исследовательской организации представляет собой классический набор элементов.

Рассмотрим их более подробно. Субъектом финансового менеджмента как управляющей системы является финансовый менеджер или финансовая служба. В качестве объекта выступает финансово-хозяйственная деятельность научно-исследовательских организаций.

Задачи и основные функции финансового менеджмента представлены на рисунке 3 и 4.

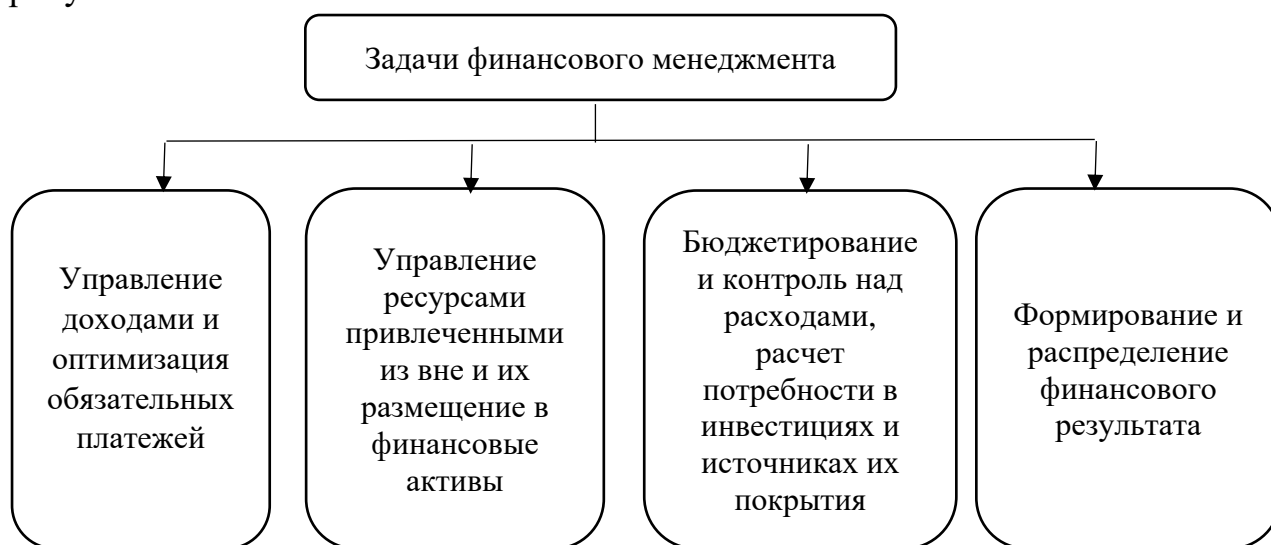


Рисунок 3. Задачи финансового менеджмента научно-исследовательской организации

Схема функциональной структуры управления финансовыми ресурсами научных организаций отражена на рисунке 5.

Научные организации в процессе осуществления своей деятельности основываются на следующих концепциях финансового менеджмента:

1) концепция использования ретроспективных и прогнозных данных. Научно-исследовательская организация осуществляет разработку планов на предстоящий год, при этом необходимо учитывать целевые программы,

долгосрочные и краткосрочные научные и научно-технические программы, заявки на исследования, которые представляются заказчиками.

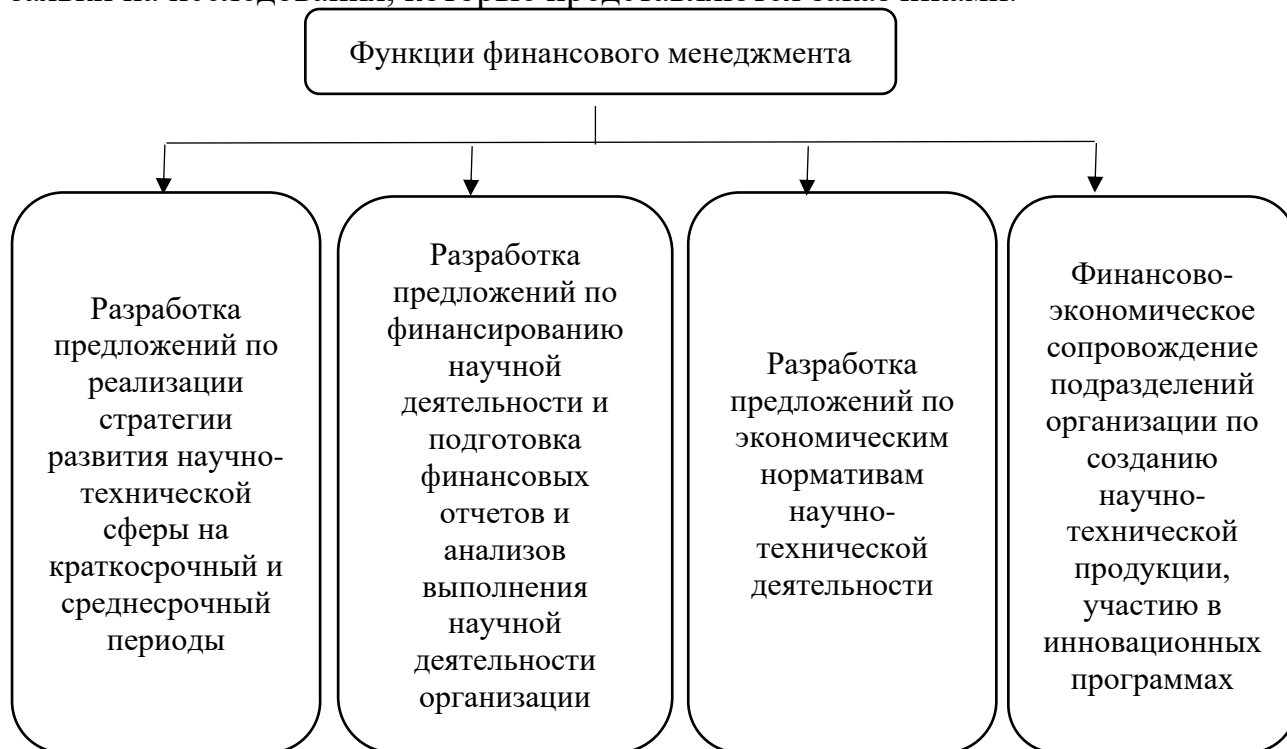


Рисунок 4. Задачи и функции финансового менеджмента научно-исследовательской организации



Рисунок 5. Функциональная структура управления финансовыми ресурсами научной организации

Кроме того, некоторые такие организации используют технологию бюджетирования, в соответствии с которой финансовые менеджеры составляют бюджет доходов и расходов на плановый год, ориентируясь на данные прошлых бюджетов и прогнозных данных изменения внешних и внутренних факторов, способных оказать влияние на деятельность предприятия [2, с.210].

2) концепция денежных потоков. Управление поступлением и выбытием денежных средств осуществляется на основе планирования движения денежных средств по основным видам деятельности.

Научно-исследовательские организации в целях управления денежными потоками должны, как и другие коммерческие организации, основываться на принципах составления отчетности по движению денежных средств, содержащихся в отчете о движении денежных средств.

3) концепция компромисса между риском и доходностью. Деятельность научно-исследовательских организаций сопряжена с высоким риском, который, главным образом, обусловлен сложностью и трудоемкостью выполняемых работ, а также неизвестностью будущих результатов.

4) концепция «Время-деньги». Научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки, как правило, носят долгосрочный характер, а стоимость денег во времени изменяется. В связи с этим финансовые менеджеры составляют смету расходов на оказание научной услуги, которая на протяжении ее оказания может корректироваться. Конечная цена за оказанные услуги определяется по ее завершении.

5) концепция стоимости капитала. Научно-исследовательская организация, как и любая другая, в процессе осуществления своей финансово-хозяйственной и научной деятельности использует собственные и заемные источники финансирования. Обслуживание любого источника финансирования обходится для предприятий неодинаково. Так как рентабельность основной деятельности научно-исследовательских организаций находится на низком уровне (5-10%), высокая стоимость заемных средств говорит о целесообразности контроля не только в целом над процессом привлечения заемных средств, а именно кредитных ресурсов [3, с.110].

6) концепция учета альтернативных решений. Если научно-исследовательская организация имеет устойчивую позицию и хорошую репутацию на рынке научных услуг, то у нее, как правило, существует достаточное количество заказов. Но в таких случаях нередко возникают ситуации, когда организация не может выполнить сразу несколько научных исследований. Поэтому решение должно приниматься в пользу такого проекта, который принесет наибольшую выгоду с минимальными затратами. Но так как научные услуги довольно-таки специфичны, необходимо учитывать возможность его реального исполнения. Данная возможность связана с наличием соответствующих квалифицированных кадров, а также необходимыми лабораториями и оборудованием.

7) концепция временной неограниченности функционирования научно-исследовательской организации.

Для выполнения функций и рационального применения концепций финансового менеджмента в целях эффективного управления научно-исследовательской организацией, финансовому менеджеру необходимо владеть

достоверной информацией, отражающей все аспекты деятельности научного института.

Основными источниками информации, позволяющими анализировать работу научно-исследовательских организаций, являются:

- бухгалтерская отчетность;
- налоговая отчетность;
- отчеты научно-исследовательских подразделений;
- пояснительные записки;
- годовые отчеты;
- бюджеты доходов и расходов;
- нормативно-плановая информация в виде бизнес-проектов осуществления научных исследований, различных нормативов;
- документы об учетной политике;
- заказ-наряды;
- договора на оказание услуг;
- сметы и другие.

Самым распространенным методом финансового планирования в научно-исследовательских организациях выступает внедрение системы бюджетирования, которая усиливает контроль и повышает финансовую дисциплину, обеспечивает прозрачность и прогнозируемость финансовых потоков формируемых в научных организациях [4, с.1325].

В заключении можно отметить следующее. Система финансового менеджмента научно-исследовательских организаций осуществляется с применением стандартных методик и элементов, однако задачи и концепции зависят от конкретных факторов: сферы деятельности, масштаба деятельности научно-исследовательской организации, стадии развития и менталитета руководства.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. *Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. Режим доступа: <http://www.gks.ru> (дата обращения 28.10.2023).*

2. *Голов Р. С. Системы управления инновационно-инвестиционной деятельностью промышленных организаций и подготовкой машиностроительного производства. Москва: Дашков и К, 2014. - 448 с.*

3. *Гончаренко Л.П., Сыбачин С.А., Ионкин С.А. Состояние научно-исследовательского комплекса России как фундаментальной основы для перехода на инновационный тип развития национальной экономики // Национальная безопасность, 2017. № 2. С. 109-119.*

4. *Лазарева О.С., Советов И.Н. Прогнозирование финансового состояния и финансовой устойчивости предприятия // Экономика и предпринимательство. 2022. № 6 (143). С. 1324-1327.*

**Анализ эффективности использования основных средств на
предприятии ООО «Водоканал»**

*Н.С. Даньшина, студент
Оренбургский филиал РЭУ им.Г.В.Плеханова, г. Оренбург*

Аннотация. Особое место в производственной деятельности организаций занимают объекты основных средств, которые относятся к недвижимому имуществу. Они позволяют предприятию существовать и развиваться. Отличительной особенностью основных средств является их многократное использование в процессе производства, сохранение первоначального внешнего вида (формы) в течение длительного периода. Под воздействием производственного процесса и внешней среды они снашиваются постепенно и переносят свою первоначальную стоимость на затраты производства в течение нормативного срока их службы путем начисления амортизации по установленным нормам. В статье рассматриваются анализ основных средств, которые позволяют оценить структуру, динамику и эффективность использования основных средств.

Ключевые слова: *основные средства, амортизация, стоимость основных средств, первоначальная стоимость, анализ и динамика, показатели движения, показатели состояния основных средств, эффективность использования основных средств.*

Abstract. A special place in the production activities of organizations is occupied by fixed assets that relate to real estate. They allow the company to exist and develop. A distinctive feature of fixed assets is their repeated use in the production process, preservation of the original appearance (shape) for a long period. Under the influence of the production process and the external environment, they wear out gradually and transfer their initial cost to production costs during their normative service life by calculating depreciation according to established norms. The article discusses the analysis of fixed assets, which allow us to assess the structure, dynamics and efficiency of the use of fixed assets

Keywords: *fixed assets, depreciation, cost of fixed assets, initial cost, analysis and dynamics, movement indicators, indicators of the condition of fixed assets, efficiency of the use of fixed assets.*

Результативность производства предприятия характеризуется эффективностью использования всех факторов производства. Для эффективного использования основных средств учитывается не только их наличия и состава, но и использования их во весь расчетный период. [2]

Показатели, которые характеризуют оборачиваемость основных средств, используются для оценки эффективности средств, вложенных в производственный процесс. Для эффективного использования основных средств следует использовать «золотое правило экономики». Работа предприятия считается эффективной в том случае, когда темпы роста его балансовой прибыли превышают темпы роста объёма продаж (это, в частности, может говорить о снижении себестоимости производства), а объёмы продаж, в свою очередь, растут быстрее темпов увеличения активов предприятия (валюты баланса), что является свидетельством рационального использования ресурсов. При этом и сама величина активов предприятия (валюты баланса) должна показывать прирост по сравнению с прошедшими периодами. Простыми словами «золотое правило экономики» - это процесс увеличения продукции должно быть быстрее, чем увеличение методов их производства. Это один из важнейших факторов для достижения устойчивого экономического развития предприятий и укрепления их финансового положения.[1]

Своевременность, оперативность и рациональность управленческих решений являются важными факторами повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности организации. Наиболее важную роль в этом процессе играют инструменты экономического и финансового анализа. Качество анализа основных средств зависит от организации и порядка ведения бухгалтерского учета.

Учет основных средств в организации осуществляться в стоимостных и натуральных (натуральных) выражениях. Натуральные единицы используются для измерения количества основных средств. К натуральным единицам относятся оборудование, машины, здание, сооружение и т.д.[3]

Обратите внимание, что только в финансовом аспекте можно проанализировать общие данные о наличии и степени изменений в отдельных активах, а также динамику на организационном уровне. Такой тип мышления позволяет определить объем основных средств и проанализировать структуру, движение и эффективность их использования.

Как вы знаете, в конце технического цикла производственные активы и готовая продукция должны быть возвращены через некоторые основные активы. Они учитывают главным образом порядок формирования, главным образом для того, чтобы полностью доказать существование 1-го метода (в целом) и постепенную потерю платежного средства (экономической ценности).

Основная доля основных средств на начало года приходится на сооружения –69,44%, затем следуют машины и оборудование – 23,26%, транспортные средства и здание занимают третье место по величине и составляют 3,49%. Остальные образуют меньшую долю – не более 1%.

На конец года основную долю основных средств составляют сооружения – 70,55%, меньшую долю составляют офисное оборудование – 0,06%.

По состоянию на конец года мы видим, что стоимость сооружений увеличилась на 147 580 тыс.руб., что составляет 1,11% от суммы на начало года

и стала равна 2 154 944 тыс. рублей. Так же увеличилась доля основных средств на транспортные средства – 4,76%.

Таблица 1. Динамика и структура основных средств предприятия ООО «Водоканал» за 2022-2023 гг.

Наименование группы объектов основных средств	Первоначальная стоимость (начала года)	Уд.вес %	Накопленная амортизация	Первоначальная стоимость (конец года)	Уд.вес %	Абсолютные показатели	Темпы роста
Здания	101 003	3,49	71 498	89 566	2,93	-0,56	83,93
Сооружения	2 007 364	69,44	956 255	2 154 944	70,55	1,11	101,60
Машины и оборудование (кроме офисного)	672 322	23,26	1 009 292	654 338	21,42	-1,83	92,11
Офисное оборудование	1 257	0,04	2 511	1 825	0,06	0,02	137,41
Транспортные средства	100 838	3,49	154 797	145 241	4,76	1,27	136,32
Производственный и хозяйственный инвентарь	4 604	0,16	7 191	4 455	0,15	-0,01	91,58
Земельные участки	3 887	0,13	-	3 931	0,13	0,01	95,72
Итого	2 890 755	100,02	1 143 064	3 054 300	100,00	-0,02	99,98

На конец года произошли изменения в структуре основных средств. Изменение доли стоимости сооружений составило 70,55% в сторону увеличения. Доля машин и оборудования в общей структуре основных средств уменьшилось на 21,42 %. Также наблюдается уменьшение доли транспортных средств и здания основных средств на 4,76% и 2,93% соответственно.

Можно отметить, что общая сумма основных средств увеличилась на 163 545 тысячу рублей, это оставляет 100 %.

Движение основных средств характеризуют такие показатели как коэффициент обновления, коэффициент выбытия, коэффициент износа, коэффициент годности.[4]

Коэффициенты обновления и выбытия характеризуют движение основных средств.

Коэффициент обновления, рассчитанный по формуле

$$K_{об} = \frac{\text{Первоначальная стоимость (поступило)}}{\text{Первоначальная стоимость на конец года}} = \frac{236133}{3054300} = 0,077$$

Коэффициент обновления равен 0,077. Это говорит о том, что доля введенных за отчетный период основных средств составляет 7,7%.

$$K_{в} = \frac{72588}{2890755} = 0,025$$

Коэффициент выбытия, найденный как отношение стоимости выбывших основных средств к стоимости основных средств на начало отчетного периода,

составляет 0,025, то есть общая сумма выбывших за отчетный период основных средств равна 2,5% от общей суммы основных средств на начало года. Данные коэффициенты говорят нам о том, что основные средства не «застаиваются», а постоянно меняются. Устаревшие фонды выбывают, их сменяют новые.

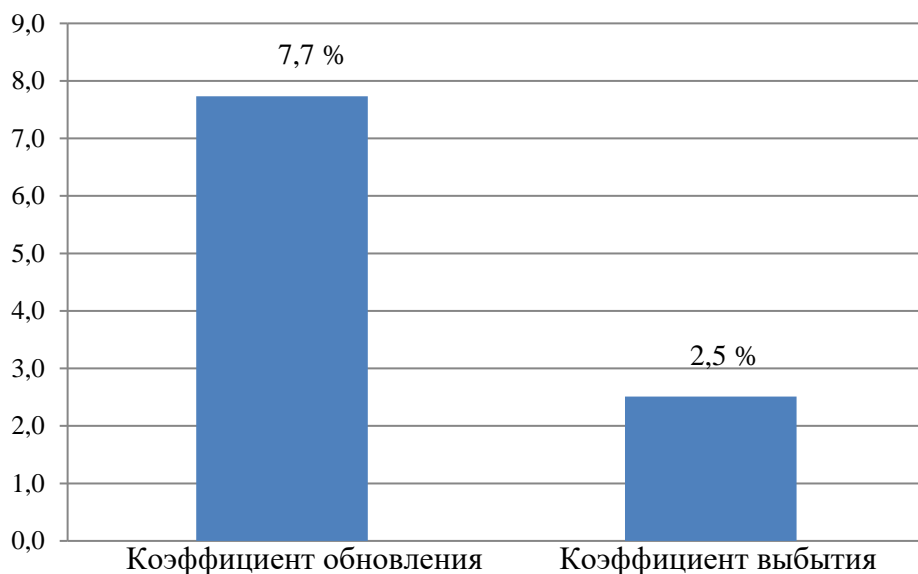


Рисунок 1. Динамика коэффициентов обновления и выбытия организации ООО «Водоканал» за 2022-2023 гг.

Коэффициенты износа и коэффициенты годности анализируют состояние основных средств предприятия.

Коэффициент износа основных средств рассчитывается по следующей формуле:

$$K_{\text{изн}} = \frac{\text{амортизация ОС}}{\text{первоначальная стоимость ОС}}$$

Коэффициент годности можно рассчитать по формуле приведенной ниже:

$$K_{\text{годн}} = \frac{\text{Остаточный показатель стоимости ОС}}{\text{Первоначальная стоимость ОС}}$$

Данные о состоянии основных средств представлены в таблице 2.

По данным таблицы 2 можно сделать вывод о том, что на начало анализируемого периода износ основных средств составил 4,28 %. На конец года ситуация практически не изменилась. Износ основных средств увеличился на 0,21 и составил 4,49 %.

Таблица 2. Состояние основных средств предприятия ООО «Водоканал»

Показатели	Начала года	Конец года	Изменения	
			тыс. руб.	Темп роста %
Первоначальная стоимость основных средств	2 811 898,00	2 890 755,00	78 857,00	102,80

Амортизация основных средств	120 264,00	129 770,00	9 506,00	107,90
Остаточная стоимость, тыс. руб.	2 691 634,00	2 760 985,00	69 351,00	102,58
Коэффициент износа, %	4,28	4,49	0,21	1,05
Коэффициент годности, %	95,72	95,51	- 0,21	1,00

Обобщающими показателями использования основных средств являются фондоотдача, фондоемкость, фондорентабельность основных производственных средств.

Наиболее распространенным общим показателем является показатель фондоотдачи, который отражает эффективность использования рабочей силы, включенной в основные производственные фонды, и удельный выпуск продукции на 1 рубль стоимости основных фондов.[5]

Показатель фондоотдачи можно найти по формуле:

$$\Phi_o = \frac{\text{Объем выпущенной товарной продукции (Объем продаж)}}{\text{Средняя стоимость ОС}}$$

Фондоемкость - это показатель, который является обратным фондоотдаче. Отражают потребность в основных средствах и характеризуют стоимость основных средств на единицу, приходящихся на единицу стоимости выпускаемой продукции:

$$\Phi_e = \frac{\text{Средняя стоимость ОС}}{\text{Объем выпущенной товарной продукции (Объем продаж)}}$$

Фондорентабельность – показатель, характеризующий величину прибыли, приходящуюся на один рубль стоимости основных средств и определяемая как отношение прибыли к среднегодовой стоимости основных средств.

$$\Phi_p = \frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Средняя стоимость ОС}}$$

Объем продаж ООО «Х» составил 460 475 тыс. руб., прибыль от продаж составила 70 929 тыс. руб.

$$\Phi_o = \frac{460\,475}{\left(\frac{2890755 + 3054300}{2}\right)} = \frac{460\,475}{2972527} = 0,15$$

Получается, что с каждого рубля, вложенного в основные средства, организация получает 15 копеек выручки.

$$\Phi_e = \frac{2972527}{460\,475} = 6,46$$

Таким образом, что получить 1 рубль выручки необходимо вложить в основные средства 6 рублей 46 копеек.

$$\Phi_e = \frac{70\,929}{2972527} = 2,29$$

Отсюда следует, что организация на каждый рубль, который был вложен в основные средства, получает 2 рубля 29 копеек прибыли от продаж.

Анализ и динамика использования основных средств играет, большую роль для повышения эффективности использования основных средств, имеет большое значение и во всем народном хозяйстве.[7] Решение этой задачи означает увеличение производства необходимой обществу продукции, повышение отдачи созданного производственного потенциала и более полное удовлетворение потребностей населения, улучшение баланса оборудования на предприятии, снижение себестоимости продукции, рост рентабельности производства, накоплений предприятия.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Артеменко, В.Г. Финансовый анализ / Артеменко, В.Г., Белляндир, М.В.. – М.: ДИС, 2000.
2. Бляхман, Л.С. Экономика фирмы: Учебное пособие. – СПб.: Издательство Михайлова В.А., 1999.
3. Богатко, А.Н. Основы экономического анализа хозяйствующего субъекта. - М.: Финансы и статистика, 2001.
4. Вакуленко, Т.Г. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности для принятия управленческих решений / Вакуленко, Т.Г., Фомина, Л.Ф. - М. СПб.: Издательский дом «Герда», 2001.
5. Волков, О.И. Экономика предприятия. - М.: ИНФРА-М, 2001.
6. Грузинов, В.П. и другие. Экономика предприятия: Учебник для вузов / Под редакцией Грузинова В.П. – М.: Банки и Биржи, ЮНИТИ, 2001.
7. Ефимова, О.В. Финансовый анализ. - М.: Бухучет, 2002.

УДК 334.02

Деловые переговоры как фактор развития современного менеджмента

Т.В. Жукова, к.п.н., доцент
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия

Аннотация. В статье приводится исследование и анализ основных аспектов и факторов, влияющих на развитие и эффективность коммерческих переговоров в современном мире. Работа направлена на изучение основных теорий коммерческих переговоров, а также на анализ существующих исследований и практических примеров в этой области.

Ключевые слова: деловые переговоры, стили деловых переговоров, стратегии и тактики.

Annotation. The article provides a study and analysis of the main aspects and facts influencing the development and effectiveness of commercial negotiations in the modern world. The work is aimed at studying the main theories of commercial negotiations, as well as analyzing existing research and practical examples in this area.

Keywords: business negotiations, business negotiation styles, strategies and tactics

Деловые переговоры играют важную роль в современном мире бизнеса и являются неотъемлемой частью функций менеджмента. Они являются ключевым инструментом для достижения взаимовыгодных соглашений, решения проблем и установления деловых отношений. Однако в процессе деловых переговоров сталкиваются с рядом особенностей, которые требуют специальных знаний и навыков со стороны менеджеров.

Исследования в области деловых переговоров являются важным аспектом развития знаний и понимания этой темы в менеджменте. В последние годы проводится множество исследований, которые охватывают различные аспекты деловых переговоров и предлагают новые подходы и рекомендации для эффективного ведения переговоров. Так, на основе трудов научных деятелей будут рассмотрены особенности деловых переговоров, этапы процесса переговоров. Также будут затронуты различные стили деловых переговоров и их отличительные свойства.

Цель работы в исследовании и анализе основных аспектов и факторов, которые влияют на развитие и эффективность деловых переговоров в современном менеджменте. Работа будет направлена на изучение теоретических основ деловых переговоров, а также на анализ существующих исследований и практических примеров в данной области.

Для осуществления цели работы необходимо выполнить следующие задачи:

- Анализ основных стилей деловых переговоров.
- Изучение стратегий и тактик, используемых в деловых переговорах.
- Выделение основных особенностей ведения переговоров.

Деловой разговор - это процесс взаимодействия между двумя или более сторонами, проводимый с целью достижения соглашения или решения бизнес-вопросов. Он включает обмен информацией, аргументацию, предложения, урегулирование разногласий и поиск компромиссов с целью достижения взаимовыгодного результата [2]. Одним из ключевых аспектов эффективных деловых переговоров является выбор стиля ведения. Стиль ведения деловых переговоров определяет способ взаимодействия и коммуникации между сторонами, и может оказать существенное влияние на итоговый результат переговоров. Рассмотрим различные стили ведения деловых переговоров, их особенности и преимущества.

Авторитарный стиль ведения деловых переговоров характеризуется доминированием одной из сторон и принятием решений на основе власти и

контроля [4]. Представитель авторитарного стиля принимает активную роль в процессе переговоров, диктует условия и требования, и стремится установить свое превосходство над другой стороной. Основным принципом такого стиля – это установление и поддержание контроля и власти над процессом и результатами переговоров. Преимуществом авторитарного стиля может быть возможность быстрого принятия решений и достижения своих целей.

Демократический стиль ведения деловых переговоров основан на принципах равноправия, уважения мнения и интересов другой стороны, сотрудничества и поиска взаимовыгодных решений [1]. Этот стиль подразумевает активное включение всех участников переговоров в процесс принятия решений и стремление к достижению соглашения, учитывая разные точки зрения и индивидуальные интересы сторон.

Одним из основных принципов демократического стиля является слушание и уважение мнения другой стороны. Представитель этого стиля проявляет интерес к точке зрения своего партнера, задает открытые вопросы, слушает внимательно и старается понять его позицию и интересы. Важным аспектом демократического стиля является умение строить конструктивный диалог, находить общие точки соприкосновения и искать взаимовыгодные решения. Еще одним принципом демократического стиля является сотрудничество. Преимуществом данного стиля является стремление к созданию атмосферы сотрудничества и доверия между сторонами.

Проблемно-целевой стиль ведения деловых переговоров является особым подходом, который основан на анализе и решении проблем, стоящих перед сторонами, и выработке конкретных целей, которых они хотят достичь. Одним из ключевых принципов проблемно-целевого стиля является анализ проблем и поиск их решений [3]. Представитель этого стиля стремится определить основные проблемы, с которыми сталкиваются стороны, и анализировать их причины, последствия и возможные пути их решения. Он также может использовать техники критического мышления и принятия решений, чтобы разработать альтернативные варианты решения проблем и оценить их эффективность.

Проблемно-целевой стиль также предполагает активное взаимодействие между сторонами в процессе поиска решений и достижения целей. Участник этого стиля может проводить открытые и детальные обсуждения проблем, обмениваться информацией, предлагать и аргументировать свои решения и цели. Важным аспектом этого стиля является умение слушать другую сторону, проявлять эмпатию и искать взаимовыгодные решения, которые удовлетворят интересы обеих сторон, а это выступает неотъемлемым плюсом.

Каждый из указанных стилей ведения деловых переговоров имеет свои особенности и может быть применен в определенных ситуациях в зависимости от целей, интересов и динамики отношений между сторонами. Однако, стоит отметить, что в современных деловых практиках авторитарный стиль ведения переговоров часто рассматривается как менее эффективный, так как он может

вызывать недоверие, сопротивление и даже враждебность со стороны другой стороны.

Переговорный процесс может включать различные стратегии и подходы, которые могут быть классифицированы как активные и пассивные. Активные стратегии предполагают более агрессивный и настойчивый подход к ведению переговоров, в то время как пассивные стратегии характеризуются более сдержанным и осторожным подходом [6]. Рассмотрим более подробно эти два типа стратегий.

Активные стратегии включают:

Агрессивное поведение. Это стратегия, при которой одна сторона проявляет решительность и настойчивость в добивании своих интересов. Она может включать использование твердых аргументов, угроз, давления и других тактик, чтобы достичь своих целей.

Доминирование. Это стратегия, при которой одна сторона стремится установить превосходство над другой стороной и контролировать ход переговоров. Она может включать доминирование в решении проблем, контроле за процессом и вынесении окончательных решений.

Пассивные стратегии включают:

Уступчивое поведение. Это стратегия, при которой одна сторона проявляет готовность уступить другой стороне и подчиниться ее требованиям. При этом она может включать согласие на компромиссы и отказ от своих интересов в угоду другой стороне.

Избегание конфликта. Это стратегия, при которой стороны стараются избегать прямого столкновения и споров, а вместо этого ищут обходные пути или откладывают решение проблемы на потом.

Каждая из этих стратегий имеет свои преимущества и недостатки и может быть применена в зависимости от конкретной ситуации и целей переговоров. Важно помнить, что эффективное ведение переговоров требует гибкости и адаптивности, чтобы выбирать и применять различные стратегии в зависимости от конкретных обстоятельств и интересов сторон.

Эффективная коммуникация также является одним из ключевых аспектов успешных деловых переговоров. Она помогает сторонам достичь взаимопонимания, разрешить разногласия и достичь взаимовыгодных соглашений. Вот некоторые технологии эффективных коммуникаций, которые могут быть использованы при ведении деловых переговоров.

Активное слушание – это навык, который позволяет внимательно и сосредоточенно слушать собеседника, без прерываний или предвзятого отношения. Оно включает в себя не только физическое присутствие, но и понимание смысла, эмоционального состояния и мотивации собеседника. Активное слушание помогает понять точку зрения другой стороны и установить эмоциональное соединение, что способствует лучшему пониманию и взаимодействию на переговорах [6].

Коммуникация на ясном и понятном языке. Важно использовать простой, ясный и понятный язык при общении на переговорах. Следует избегать сложных технических терминов, жаргонных выражений или непонятных сокращений, которые могут вызвать путаницу или недопонимание. Четкость и ясность в коммуникации способствуют более эффективному обмену информацией и снижению риска недопонимания.

Открытость и эмпатия. Быть открытым и эмпатичным к точке зрения другой стороны – это важный аспект эффективной коммуникации на переговорах. Следует показывать уважение к мнению и интересам другой стороны, проявляйте интерес к ее точке зрения и понимайте ее эмоциональное состояние. Это способствует созданию атмосферы взаимного доверия и уважения, что может улучшить результаты переговоров.

Умение задавать открытые и замкнутые вопросы может помочь раскрыть дополнительную информацию и лучше понять позицию и интересы другой стороны.

Деловые переговоры являются неотъемлемой частью современного бизнес-окружения и имеют свои особенности, которые важно учитывать. Одна из важных особенностей деловых переговоров – это гибкость и способность адаптироваться к различным ситуациям и контекстам. Комбинирование различных стилей лидерства может способствовать достижению более выгодных результатов. Также важно отметить, что успешные деловые переговоры требуют высокого уровня коммуникационных навыков, включая умение слушать, задавать вопросы, анализировать информацию и устанавливать эффективные контакты с партнерами.

Основываясь на проведенном исследовании и обзоре литературы, можно сделать вывод, что эффективные деловые переговоры требуют глубокого понимания особенностей коммуникации, адаптации и стратегий взаимодействия. Успешные лидеры, способные адаптироваться к различным ситуациям и использовать разнообразные навыки и знания в процессе переговоров, могут добиваться лучших результатов и устанавливать взаимовыгодные партнерства. Владение особенностями деловых переговоров и развитие соответствующих навыков лидерства и власти могут быть определены как ключевые факторы успешных бизнес-переговоров, способствующих достижению стратегических целей организации и повышению ее конкурентоспособности на рынке.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Барышева, А. Д. *Этика и психология делового общения (сфера сервиса) : учеб. пособие* / А. Д. Барышева, Ю. А. Матюхина, Н. Г. Шердер. - Москва : Альфа-М; НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 256 с.
2. Брыжинская, Г. В. *Технология эффективного ведения переговоров* / Брыжинская Г. В., Надорова Ю. Г. // *Вестник науки и образования*, 2016. №5 (17). [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/tehnologiya-effektivnogo-vedeniya-peregovorov> (дата обращения: 13.10.2023).

3. Деловые переговоры: формы, этапы, правила и особенности проведения // *Checkroi*, 2021. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://checkroi.ru/blog/etapy-delovyh-peregovorov-tehniki-layvhaki/> (режим доступа: 13.10.2023).
4. Как научиться искусству делового общения и вести эффективные переговоры? // *Комсомольская правда*, 2013. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.kp.ru/guide/delovoe-obshchenie-i-ineffektivnye-peregovory.html> (дата обращения: 10.09.2023).
5. Кибанов, А. Я. *Этика деловых отношений: учебник для вузов* / А. Я. Кибанов, Д. К. Захаров, В. Г. Коновалова; Под ред. А. Я. Кибанова. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 367 с.
6. Курманкулова, Н. Ж. *Коммуникации в системе менеджмента как основа процесса принятия управленческих решений* / Н. Ж. Курманкулова, Ш. Р. Карбетова, А. К. Дарибаева // *Вестник университета Туран*. – 2019. – № 2(82). – С. 39-45. – EDN ELWMPS.
7. *Менеджмент делового общения и эффективные коммуникации : учебное пособие* / Казанский (Приволжский) федеральный ун-т ; Под редакцией А. И. Подгорной, С. И. Грудинной. - Казань : Казанский ун-т, 2012. - 87 с.
8. Сидоров, П. И. *Деловое общение: Учебник для вузов* / П.И. Сидоров, М.Е. Путин и др.; Под ред. проф. П.И. Сидорова - 2-е изд., перераб. - Москва : НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 384 с.
9. Чвякин, В. А. *Теория коммуникаций и основы коммуникационного менеджмента* / В. А. Чвякин, Н. Н. Фролова. – Нижний Новгород : Профессиональная наука, 2022. – 161 с. – ISBN 978-5-907607-06-4. – DOI 10.54092/9785907607064. – EDN MJWNJU.

УДК 338.57

Оценка уровня процесса ценообразования в условиях инфляции на эффективное управление предприятием

*Л.Ф. Ковалева, к.э.н., доцент
Смоленский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация. Повышение эффективности деятельности предприятия во многом зависит от оптимального процесса ценообразования. В статье проведена оценка влияния инфляции на процесс ценообразования предприятий разных отраслей экономики и сфер деятельности. Этот процесс играет ключевую роль в повышении прибыльности и рентабельности хозяйствующих субъектов, поэтому исходя из своих возможностей, каждое предприятие должно формировать свою антиинфляционную политику.

Ключевые слова: процесс ценообразования, инфляция, антиинфляционные меры, индексация, конкуренция.

Abstract. Improving the efficiency of an enterprise largely depends on the optimal pricing process. The article assesses the impact of inflation on the pricing process of enterprises in different sectors of the economy and areas of activity. This process plays a key role in increasing the profitability and profitability of business

entities, therefore, based on their capabilities, each enterprise must formulate its own anti-inflationary policy.

Keywords: pricing process, inflation, anti-inflationary measures, indexation, competition.

Влияние инфляции на ценообразование, заключается в определенных расчетах и прогнозировании цен на реализуемые товары. Подсчитываются потребительские расходы покупателей, объемы приобретения товаров, после чего корректируется уровень цен на уровень инфляции в обусловленный период. Влияние зависит от роста денег, от отношения скорости оборачиваемости денежных средств, однако, темп повышения реализации товаров, может быть пропорционален темпу инфляции. При этом необходимо оценивать конкурентные преимущества предприятия для выбора эффективной стратегии [1].

При инфляционном процессе на предприятиях важно понимать и регулировать динамику цен, высчитывать индекс цены, то есть стоимость нашей жизни. Индекс стоимости жизни необходим для показателей розничной стоимости наборов продукции и услуг, которые входят в бюджет рядового потребителя и его прожиточный минимум.

Следовательно, чем выше инфляция, тем больше предприниматель должен финансировать свое воспроизводство. Юридические лица и физические граждане, знают, если инфляция имеет высокий уровень, то больший не одобрительный процент по вкладам, хотя, это специализация наших банков. Проблемы во время инфляции имеют в экономике большую значимость и ее социально-экономические последствия играют существенную роль, что касается безопасности страны [2].

Рассмотрим различные виды инфляции. По темпу роста цен:- нормальная инфляция, имеет повышение 3-3,5% в год, считается полезной для экономики;

- ползучая инфляция или умеренная, имеет темп инфляции 10% за год. Для многих стран, где развита рыночная экономика, она типична для нормального роста экономики и не вызывает беспокойства;

- галопирующий инфляционный процесс, он характерен повышением цен до 200% в год. Проявляет себя как в повышении цен, так, и превышении спроса над предложением. Такой процесс инфляции опасен для экономики и нуждается в проведении антиинфляционных мер;

- гиперинфляция, имеет темп в 50% в месяц, протяженный на шесть и более месяцев. При таком темпе цена денег очень быстро падает, и главные функции не выполняются, растет бартер. Деньги по существу перестают работать, действующие предприятия становятся неприбыльными, парализуются хозяйственные механизмы, так как эффективность падает, рушится конкурентоспособность и экономические связи.

Гиперинфляция порождает крах в денежной системе и лишь возможен бартерный обмен. К причинам инфляции причисляют инфляцию спроса, которая

вызвана значительным повышением спроса на услуги и товары, по причине избыточного количества денег в обращении. К основным причинам относят следующее:

- постоянную индексацию доходов, а, из-за давления профсоюзов повышение заработных работникам окладов. Например, если увеличивает предприниматель, заработную плату, у него растут затраты. Получается, что дорогая производительность, а тем более расширение производства, делает его невыгодным. Следовательно, предложения начинают снижаться, а субъективный спрос растет или остается на месте. Большую роль в этом процессе играет цифровизация предпринимательской деятельности [3].

Чтобы уравновесить прибыльность, предприниматель, повышает цены. Поэтому, здесь все взаимосвязано, рост цен на товары, услуги, требует повышения заработной платы. Инфляция издержек может вызвать недостаток и недовольство в законодательной базе и регулированию экономики в сфере денежно-кредитной политики, налогообложения, бюджетной и т.д.

Понятно, что инфляция влияет на цену товаров, поэтому, если определенные суммы «на руках» покупателей не соответствуют на рынке общим объемам товаров, то их избыток, приводит к снижению покупательской способности. Возникнувший инфляционный процесс предложения, основан на повышении затрат на производительность и оборота товаров.

Влияние инфляции на некоторые виды продукции может распространяться на рынке объемно, что будет свидетельствовать о росте цен на определенные группы вырабатываемых изделий. Глобальный характер инфляционного процесса, говорит нам о сбалансированной инфляции и несбалансированной, где определенная группа товаров одновременно опережает другую группу. Соответственно, интерес проявляется к ведущей группе перечня товаров.

Определяя темп лидирующей позиции, а также на материалы и сырье, используемые при производстве таких товаров, любая компания уделяет особое внимание. Действуя на опережение и учитывая уровень влияния инфляции на стоимость выпускаемых товаров, может возникнуть повышенная монополизация. Если на рынке появляется высокая степень конкуренции и выявляется значительное число продавцов, а также покупателей, в этом случае, инфляционный процесс, понижается, так как формируется между ними на состязательность, которая присутствует на рынке.

Немаловажное влияние на уровень ценообразования воздействует увеличение предложения денег. Например, нуждающиеся в денежных средствах предприниматели, в банках приобретают кредиты, закупают сырье материалы, набирают рабочую силу, после чего в связи с действующими процессами, возникает спрос на товары, где соответственно и возрастает стоимость. Это повышает общий уровень цены продукции, а значит, падение ценности денег.

На ценообразование и предложение денег влияют бумажные деньги, влияние бывает прямое и косвенное. Прямое влияние заключается в новых выпущенных деньгах, которые направляются правительством на приобретение

товаров, а именно для военных целей. В этом случае, если возрастает спрос на эти товары, цена тоже повышается. Косвенное влияние заключается в приобретении товаров, услуг, получаемой стороной из-за рубежа. Конечно влияние инфляций на экономику страны и поведение экономических субъектов, имеет определенную взаимосвязь [4, с.114].

Главным фактором инфляционных процессов, служат экспортные хозяйства и монополии. Экспортные отрасли сравнивают высокую стоимость товаров с наиболее низкими на внутреннем рынке, а также генерируют в страну значительный приток иностранной валюты. Монополии, в силу своей природы норовят выставить высокую цену и далее ее только повышать. Тем не менее, повышение денег неизбежно, и для понижения уровня инфляционных процессов, необходимо денежные средства направлять на плату бюджетникам, социальные выплаты. В первую очередь, избыток денег нужно перераспределять из торговой и производственных сфер в сельское хозяйство. Производственные отрасли должны иметь платежеспособный спрос, а государство, не сдерживать рост цен, а компенсировать [5].

Рассмотрим антиинфляционную политику, как составную часть финансовой политики предприятия. Как показывает мировой опыт, инфляция является одним из основных элементов воспроизводства. Однако, антиинфляционная политика регулирует темпы, которые не вызывают отрицательных последствий.

Антиинфляционные меры типичны для многих государств, так как темпы инфляции определяются, концепцией, экономическим положением, ослаблением конкуренции со стороны импорта, экономической политикой. Сегодня мы рассматриваем, что борьба нашей страны с инфляцией, не имеет обособленного плана. У российских властей в виду экономического развития, увеличивается инвестиционная активность. Однако, проблема инфляции в стране актуальна, благодаря которой, можно понизить факторы ее возникновения. Кроме того, что необходимо развивать социальную сферу, важно поддерживать инновационную структуру, повышать конкурентоспособность, формировать энергетическую безопасность, стабилизировать технологическую, производственную модернизацию, модернизацию энергетики, в общем, обновлять региональную политику, стабилизировать российский рубль.

Вступая в качественную область инновационного формирования для постепенного понижения темпов инфляции на основании долгосрочных перспектив, нужно развивать макроэкономические меры. Прежде всего, необходимо: - осуществлять предусмотренные реформы по модернизации экономической системы с целью формирования конкурентоспособности и вступления во внешние торговые взаимоотношения;

- снижать зависимость экономического повышения от внешней неустойчивости на мировом рынке;

- увеличивать инвестиционные процессы касаясь производственных методов технологии, повышать инфраструктуру с целью стабилизации экономики, усиливать экспортные отрасли;
- противостоять коррупции и теневой экономики, так как декриминализация позволяет поднимать производство на 25%;
- утверждать законы, преодолевать их противоречивость, усиливать контроль исполнения законодательств, так как на рынках должен выполняться для всех установленный закон, а не мафия или монополии;
- формировать качество экономической, политической системы, учитывая допущенные ошибки, увеличивать достоверность новых инвестиций;
- восстанавливать доверительные отношения в российском обществе, в частности к всемирному банку и другим, к государственным структурам и т.д. Если инфляционный процесс имеет высокую степень инфляции, государство может прибегнуть к регулированию роста цен на определенные товары на основании сдерживания или замораживания. Поддержка субсидиями на стоимость потребительской продукции, очень важна, где конкурентоспособность, стимулирует производительность, поскольку, специальные принимаемые меры относительно рыночной конкуренции, снижают инфляцию [6, с.102].

Антиинфляционная политика на предприятии включает в себе цель смягчения последствий инфляции, сделать ее управляемой и умеренной. Чтобы стабилизировать уровень инфляции и ликвидировать причины, используются определенные мероприятия в области политики доходов, применяются направления по адаптивной политики, набору денежно-кредитных, налоговых, бюджетных, включая денежные реформы.

Такая политика определяет меры борьбы и сводит к тому, чтобы наши власти, периодически контролировали основные виды доходов, как например, минимальные заработные платы, стипендии, пенсии и т.д. Выполняется это для того, чтобы соотнести уровень индексации, от уровня инфляции, и поддерживать прожиточный минимум населения. С другой стороны, чтобы за счет разницы, постепенно понизить спрос на услуги, товары на национальном рынке, следовательно, ослабить инфляцию.

Таким образом, исходя из проведенного исследования, можно сделать выводы о том, что для повышения эффективности деятельности предприятия, для его конкурентоспособности, необходимо проводить оптимальный процесс ценообразования. На этот процесс отрицательное воздействие оказывает влияние постоянной инфляции в стране, который играет ключевую роль в повышении прибыльности и рентабельности хозяйствующих субъектов. Поэтому, исходя из своей деятельности, а также возможностей, каждое предприятие должно формировать свою антиинфляционную политику для эффективного управления предприятием. Она должна обеспечивать денежно-кредитное регулирование экономики предприятия исходя из уровня инфляции в стране.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Ковалева, Л.Ф., Морозов А.Н. Оценка стратегии конкурентных преимуществ как элемента экономической безопасности организации. Сборник статей по материалам Всероссийской научно-практической конференции преподавателей, аспирантов, магистрантов Ивановского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова. 2019. С. 152-157.

2. *Territory development: past, present, future.* Uskov A.A., Novikova N.E., Lukasheva O.L., Luchkin A.G., Volodchenkov A.M., Yarotskaya E.V., Afanasieva N.A., Chudakova S.A., Kovaleva L.F., Kovaleva E.N., Leshina M.A., Morozova O.A., Nikonorova A.A., Savchenko T.K., Shcherbakova S.A., Sidorenkova I.V., Sokolova M.G., Potekhin G.A., Rinskaya L.P., Vasilieva S.V. et al. *Yelm*, 2020.

3. Ковалева Л.Ф. Цифровизация предпринимательской сферы как важное направление деятельности государства. В сборнике: **ОБЩЕСТВО И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МЫСЛЬ В XXI В.: ПУТИ РАЗВИТИЯ И ИННОВАЦИИ.** Материалы IX Международной научно-практической конференции, посвященной 65-летию Юбилею филиала. 2021. С.399-403.

4. Грязнова, М.Н. Экономика, финансы, управление. Учебное пособие. М.: Юстициформ - 2020 - 345 с.

5. Чудакова С.А., Лаврушин В.М. Проблемы и перспективы цифрового маркетинга. В книге: **ТОРГОВОЕ ДЕЛО: КОММЕРЦИЯ, МАРКЕТИНГ, МЕНЕДЖМЕНТ, ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА.** Монография. Москва, Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2020. С. 202-207.

6. Камовская, В.Г. Особенности инфляции в России и ее регулирование. Эксперт. - 2019 - 232 с.

УДК 658

Оценка управленческой деятельности ООО «ФАБРИКА ШАРМ» и стратегические альтернативы ее развития

А.А.Комарова, студент

*Научный руководитель: М.А.Лёшина, к.э.н., доцент
Смоленский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация. В статье рассмотрена стратегия управления на примере ООО «ФАБРИКА ШАРМ». Проведено маркетинговое исследование ее управленческой деятельности и предложены стратегические альтернативы ее развития.

Ключевые слова: стратегии управления, PEST-анализ, SNW-анализ, SWOT-анализ.

Abstract. The article discusses the management strategy on the example of "FACTORY CHARM". A marketing study of its management activities has been conducted and strategic alternatives for its development have been proposed.

Keywords: management strategies, PEST analysis, SNW analysis, SWOT analysis.

Диагностика управления - это действенный аналитический инструмент, который не требует больших финансовых и временных затрат и при этом позволяет установить позиции компании на текущий момент, а также определить позиции ближайшей бизнес-стратегии. Цель его является демонстрация положительного влияния управленческой диагностики на развитие компании и ее финансовое благополучие. Иностранные предприятия уже давно практикуют подобную деятельность, исследуя процесс менеджмента в качестве источника возможных как успехов, так и неудач. Российские организации пока мало исследования работы [3, с. 89].

Объектом исследования курсовой работы является ООО «Фабрика ШАРМ».

Предмет исследования – управленческая диагностика в стратегическом менеджменте ООО «Фабрика ШАРМ».

ООО «Фабрика ШАРМ» занимает в отрасли легкой промышленности 14% рынка всей Российской Федерации. В большой степени это вызвано применяемой стратегией ценообразования, ориентированной на проникновение на рынок, поскольку ценовой диапазон изделий предприятия достаточно низкий, что позволяет завоевать наибольшую долю на рынке и признание населения.

Основными потребителями ООО «Фабрика ШАРМ» являются юридические лица. В целом структуру потребителей организации можно представить на рисунке 1.

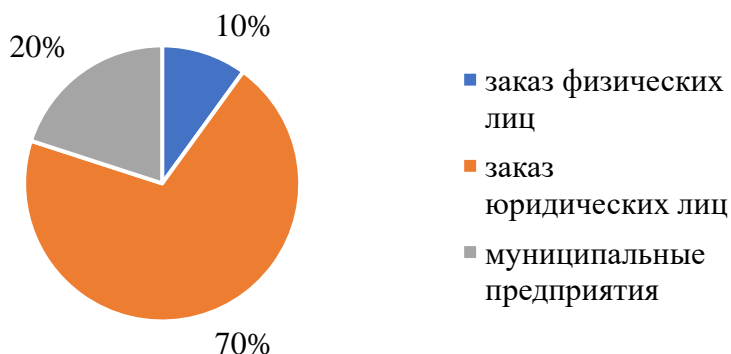


Рисунок 1. Структура потребителей ООО «Фабрика ШАРМ»

Для стратегического анализа ООО «Фабрика ШАРМ» целесообразно провести исследование макроокружения предприятия, сделать это возможно при помощи PEST-анализа [4, с. 44]. Результаты представлены в таблице 1.

Таблица 1 PEST-анализ ООО «Фабрика ШАРМ»*

Политико-правовая (P)	Экономика (E)
<p>На сегодняшний день сложилась сложная политическая ситуация в мире, что не может не сказываться на деятельности организаций швейного производства.</p> <p>Однако помимо негативных тенденций, связанный со вводом значительных санкций и подорожанием и усложнением процесса закупки</p>	<p>Растет уровень инфляции, что влечет за собой увеличение цен на товары и услуги, отрицательно сказывается на деятельности организации.</p> <p>Сейчас широко развита торговля на маркетплейсах, что позволяет организации расширить свои каналы сбыта и получить дополнительную прибыль.</p>

<p>материалов и сырья, они несут в себе и положительные стороны.</p> <p>Сейчас происходит переориентирование всех целей функционирования, открываются новые возможности для импортозамещения, складывается благоприятная обстановка для поиска новых каналов сбыта или диверсификации производства.</p>	<p>Сотрудничество с мировыми и отечественными брендами также способно благоприятно сказаться на финансовой составляющей организации, сейчас в легкой промышленности имеются определенные перспективы развития.</p> <p>Наблюдается рост промышленного производства в России, что благоприятно сказывается на экономической составляющей деятельности организации.</p>
<p><i>Социум (S)</i></p>	<p><i>Технология (T)</i></p>
<p>Социум всегда стремится получить наиболее выгодное предложение из предлагаемого ассортимента, следовательно, его влияние на деятельность швейного производства неоспоримо. При этом исследуемая организация успешно справляется с данным фактором – цены на рынке ниже, чем у конкурентов, а система лояльности привлекает все большее число потребителей.</p> <p>Также население требовательно в плане качества изделий, что также выполняется в организации.</p> <p>Рост конкуренции, из-за чего завлечь потребителя становится сложнее, для этого организация должна быстро адаптироваться под требования покупателей и своевременно внедриться в интернет-продажи.</p>	<p>Сейчас имеется большое количество инноваций, которые позволяют швейным предприятиям оптимизировать свои рабочие процессы. Данный фактор оказывает благоприятное действие на предприятие в случае. Если инновации приняты и используются в работе. Однако исследуемая организация использует европейские технологии и оборудование, а цеха оснащены современным инвентарем, что благоприятно сказывается на ее деятельности.</p> <p>Работа в интернете – важная составляющая успешной организации. Исследуемое предприятие успешно справляется с данным фактором воздействия – имеется собственный интернет-магазин «ТВОЕ».</p>

Таким образом, PEST-анализ ООО «Фабрика ШАРМ» демонстрирует, что в целом в мировой практике наблюдается сложное время, в процессе которого в экономике страны происходят серьезные изменения. Однако на текущий момент исследуемая организация успешно справляется с возможными трудностями. Организация имеет свой собственный сайт, на котором потребитель может в онлайн режиме приобрести нужные товары или ознакомиться с ассортиментом продукции ООО «Фабрика ШАРМ». Цена на свои изделия организация держит на прежнем уровне, рост их для потребителя незначителен, это возможно за счет налаженных контактов с поставщиками, а также за счет снижения затроемкости продукции при применении инновационного оборудования. Проанализируем отрасль, в которой функционирует ООО «Фабрика ШАРМ». В 2020 году объем рынка одежды сократился на 1,9 трлн руб., что вызвано пандемией коронавирусной инфекцией и пандемии, вызванной ею. В 2020 году пандемия привела к социальному дистанцированию, смещению приоритетов в сторону безопасности защиты здоровья [1, с. 104]. Данный фактор сказался на деятельности швейных производств, население сократило траты на одежду, наблюдается перетекание покупательского спроса из среднего сегмента в сегмент недорогой массовой одежды. Это вызвало рост конкуренции в среднем ценовом сегменте, куда и относится ООО «Фабрика ШАРМ».

Также организация понесла серьезные финансовые траты в связи с усилением налогового контроля – с 2021 года введена обязательная маркировка одежды, обуви и аксессуаров. Хотя данный фактор и повлек затраты ООО «Фабрика ШАРМ», он позволил и сократить долю конкуренции на рынке – произошел уход с рынка «серых компаний», у которых необходимость дополнительных компетенций и расходов на внедрение требований по маркировке не были зачтены в бюджет.

В 2023 году тенденция продолжается, но причиной тому теперь – снижение покупательской способности населения из-за сложной экономической и политической обстановки в мире и в России.

Рассмотрим основных конкурентов ООО «Фабрика ШАРМ»:

1. «O'STIN» - это семейный бренд, ассортимент представлен в средней широте, в основном акцент здесь сделан на теплом трикотаже, рубашках, брюках. Организация реализует и представляет три линии одежды – молодежная, взрослая и представительская (деловая);

2. «Terranova» в основном представлена молодежной одеждой, имеет достаточно небольшой ассортимент, при этом разнообразный, яркий, главный акцент – на спортивном и молодежном стиле, яркие принты, трикотаж;

3. «Savage» представляет семейный бренд, в котором имеется ограниченный ассортимент товаров, а основной акцент сделан на теплом трикотаже, верхней одежде и брюках [3, с. 67].

Для анализа конкурентоспособности ООО «Фабрика ШАРМ» произведём SNW-анализ, который позволяет оценить слабые и сильные стороны организации. Анализ представлен в таблице 2.

Таблица 2 SNW-анализ ООО «Фабрика ШАРМ»*

Критерии оценки	Оценка	Комментарий
Уровень стратегического менеджмента в организации	N	ООО «Фабрика ШАРМ» обладает стратегическими целями своего развития до 2025 года, при этом плана работы с антикризисными мероприятиями в организации нет. Однако стратегия развития своевременно корректируется под влиянием различных политических и экономических факторов. Одной из стратегических целей является более тесное сотрудничество с мировыми брендами, поскольку они позволяют расширить организации свою рыночную долю.
Общее финансовое положение	W	Финансовое положение организации было нестабильным в течение 2019 и 2020 годов, однако к 2023 году она смогла улучшить свои показатели.
Конкурентоспособность товаров в целом	S	Организация представляет широкий ассортимент недорогой одежды на территории всей страны, что благоприятно сказывается на ее конкурентоспособности, а высокое качество товаров и изделий лишь подтверждает данный факт.
Корпоративная культура	N	Как таковой организационной культуры в организации не представлено. Всем работникам выдается фирменная одежда, проводятся корпоративные мероприятия по праздникам.
Способность к реализации на	S	Компания сотрудничает с мировыми брендами одежды, выводит новые товары на рынок, расширяет свои производственные

рынке новых товаров		мощности. Можно указать, что организация при выполнении данного фактора выкладывается на максимум.
Способность к лидерству	W	Руководство организации не выдает особых лидерских качеств, хорошее место на рынке больше организовано не за счет лидерства, а за счет работы всей организации и сплочения коллектива.
Профессионализм персонала основной сферы деятельности	N	Большая часть штата компании – это люди зрелые и пожилые, молодежь практически не представлена в ООО «Фабрика ШАРМ».
Известность, политика брендинга	S	У компании и ее товаров имеется свой бренд, логотип, слоган, она представлена на территории всей страны, проводятся рекламные кампании.
Репутация на рынке	S	Репутацию на рынке для ООО «Фабрика ШАРМ» можно назвать положительной, обязательства выполняются своевременно, расчеты производятся вовремя.
Репутация как работодателя	N	Зарботная плата находится на уровне рынка, однако системы бонусов практически не применяется. Имеется невысокая текучесть кадров, следовательно. Работников сложившаяся ситуация устраивает. За последние годы штат серьезно расширился
Уровень использования информационных технологий	S	ООО «Фабрика ШАРМ» применяет современные и инновационные технологии в производственной деятельности, а для продаж применяются эффективные маркетинговые технологии. Данный фактор деятельности организации развит на высоком уровне.

Следовательно, для ООО «Фабрика ШАРМ» сильными сторонами деятельности являются конкурентоспособность товара и способность его реализовать на рынке, известность бренда и рыночная репутация, а также применение в деятельности информационных технологий. Факторами, которые могут привести организацию к успеху, являются:

- возможности работы по индивидуальным заказам (пошив по заказу клиента, подшив, подгон под размеры и т.д.);
- расширение ассортимента предложения на рынке;
- сотрудничество с известными брендами.

Представим SWOT-анализ организации в таблице 3.

Таблица 5 SWOT-анализ ООО «Фабрика ШАРМ»*

<i>Сильные стороны</i>	<i>Слабые стороны</i>
<p>Сильными чертами организации является высокий уровень конкурентоспособности товаров и изделий, а также большая доля рынка в продажах одежды по среднему ценовому сегменту.</p> <p>Компания знает методы продаж, широко использует информационные технологии.</p> <p>Работа ведется с проверенными поставщиками. Что позволяет держать рыночные цены на приемлемом для покупателя уровне.</p> <p>На рынке организация имеет хорошую репутацию, а бренд ее товаров принят потребителем.</p>	<p>К слабым сторонам деятельности организации стоит отнести нестабильное финансовое состояние в течение последних нескольких лет. Несмотря на то, что в отчетном периоде финансовое положение значительно улучшилось, организация находится в крайне неприятном положении и ситуация может измениться при малейшем влиянии на нее со стороны.</p> <p>Исходя из этого стоит отметить, что в организации слабо развита система антикризисного управления, которая крайне важна в текущей обстановке.</p>

<p>Применяются европейские технологии и современное техническое вооружение в организации, а работу со сложным оборудованием ведут высококвалифицированные сотрудники с большим стажем работы.</p>	
<i>Возможности</i>	<i>Угрозы</i>
<p>Стоит рассмотреть перспективу открытия новых направлений работы таких как работа с индивидуальным покупателем. Это позволит расширить объем оказываемых услуг и привлечь дополнительные средства при достаточно низкой себестоимости услуги. Также на региональном рынке данная сфера практически пуста.</p> <p>Развивать партнерство с известными брендами для получения дополнительных заказов, чтобы повысить объемы получаемой прибыли.</p> <p>Поиск новых поставщиков и посредников способен сократить показатели прироста себестоимости.</p>	<p>Рост конкуренции на рынке среднего сегмента при нестабильном финансовом состоянии организации может привлечь к критическим последствиям.</p> <p>При увеличении объемов производства может быть снижено качество выпускаемых изделий что повлечет за собой отток постоянных клиентов.</p>

Резюмируем проведенное выше исследование стратегического развития ООО «Фабрика ШАРМ» с разбивкой по факторам воздействия на организацию.

Технологическая база для отрасли ООО «Фабрика ШАРМ» хорошо развита, организация использует в своей деятельности современное инновационное оборудование, при необходимости обновляет свои материально-технологические базы. В организации применяются современные методы раскройки материалов, а для проектирования новых моделей имеется целый раздел. Таким образом, можно говорить о перспективах развития ООО «Фабрика ШАРМ» в отрасли швейного производства, поскольку за счет хорошей материально-технической базы имеются все шансы на поддержание (или даже роста) качества выпускаемой продукции при увеличении производительности труда.

Региональная конкуренция для ООО «Фабрика ШАРМ» практически не угрожает организации, поскольку в Смоленской области нет столь больших швейных производств. При этом общая конкуренция может оказать значительное влияние на деятельность ООО «Фабрика ШАРМ». Несмотря на то, что в организации имеются большие производственные мощности, а площадки для производства расположены в нескольких регионах, конкуренция на рынке швейного производства ежегодно усиливается. На текущий момент с рынка Российской Федерации ушло большое количество иностранных конкурентов, которые по причинам политическим отказались от бизнеса на территории страны, и пустые ниши возможно занять, конкуренты также понимают сложившуюся ситуацию.

Касаясь основных групп потребителей продукции ООО «Фабрика ШАРМ», большая часть заказов на производство идет от юридических лиц. Это

является преимуществом для организации, поскольку юридические лица заказывают продукцию в больших объемах, что позволяет за довольно короткий промежуток времени получить значительную прибыль. При этом в организации практически не ведется работы именно с индивидуальными лицами.

Чтобы деятельность ООО «Фабрика ШАРМ» была стабилизирована, необходимо выработать такую стратегию развития организации, чтобы привлечь дополнительную прибыль и нормализовать финансовые показатели организации. На основе проведенных анализов деятельности ООО «Фабрика ШАРМ» можно выбрать две основные стратегии дальнейшего развития:

1. Ограниченный рост, который реально организовать при помощи метода экономии издержек. За счет данного метода организация получает возможность расширить сбыт выпускаемых товаров на традиционных рынках;

2. Сокращение производства нерентабельных товаров.

Помимо этого, для ООО «Фабрика ШАРМ» рекомендованы следующие мероприятия по стабилизации деятельности:

1. Повышение спроса на товар;

2. Увеличения доли на рынке через лучшую проработку брендинга [2, с. 36].

При достижении установленных стратегических целей ООО «Фабрика ШАРМ» сможет усилить свои конкурентные преимущества на рынке легкой промышленности.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Лёшина М.А. Пандемия коронавируса и ее влияние на экономику Смоленской области / в сборнике: Социально-экономическое и экологическое развитие приграничного региона: возможности и вызовы. сборник трудов Международной научно-практической конференции, проводимой в рамках празднования 50-летия Смоленского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова. Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, Смоленский филиал. 2020. С. 102-106.

2. Лёшина М.А. Современные технологии менеджмента и особенности их применения в условиях цифровой экономики / в сборнике: Развитие цифровой экономики в Союзном государстве Беларуси и России: достижения, проблемы, перспективы. сборник статей международной заочной научно-практической конференции. Минск, 2021. С. 35-38.

3. *Economic space in the era of integration and digitalization.* Novikova N., Lukasheva O., et al. - Smolensk, 2022.

4. *Territory development: past, present, future.* Uskov A., Novikova N., et al. Plekhanov Russian University of Economics. - Yelm, WA, USA, 2020.

УДК 339.137

Запланированное устаревание как феномен

Е. Е. Крейдина, студент

Научный руководитель: **Т.Г. Нестерова**, к.п.н., доцент
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия

Аннотация. Запланированное устаревание является одним из опаснейших методов удержания позиции на рынке. В статье представлены результаты анализа применения запланированного устаревания корпорациями. Рассмотрены различные стороны данного феномена, а также его неэтичность и последствия как для самой компании, так и для общества. Даны рекомендации для успешного взаимодействия корпораций и общества.

Ключевые слова: *запланированное устаревание, качество продукции, потребители, менеджмент, этика.*

Abstract. Planned obsolescence is one of the most dangerous methods of holding a position in the market. The article presents the results of the analysis of the application of planned obsolescence by corporations. Various aspects of this phenomenon are considered, as well as its unethical nature and consequences for both the company itself and society. Recommendations for successful interaction of corporations and society are given.

Keywords: *planned obsolescence, product quality, consumers, management, ethics.*

Вопрос этических норм в экономике с древних времен подвергался анализу еще античными мыслителями. Без правильно выстроенных нравственных и справедливых отношений невозможно выстроить грамотное экономическое взаимодействие [1]. Проблема использования запланированного устаревания производителями является насущной проблемой, и даже крупные корпорации не стесняются использовать данный неэтичный метод.

Целью исследования является анализ использования запланированного устаревания как одного из методов удержания позиции на рынке, возможных последствий такого метода. Создавая товар, время службы которого искусственно снижено и тем самым побуждая потребителя покупать товар снова и снова, производители осознанно обрекают себя на негативные последствия в виде санкций, потери доверия потребителя, судебных исков и не только. Стремление обогатиться и приоритет получения прибыли может привести корпорации к деградации и смещению фокуса с долгосрочных отношений к одномоментному профиту [2].

Проиллюстрируем явление запланированного устаревания показательным примером, который всегда приводят, когда дело касается заговоров производителей. В одной из пожарных частей города Ливермор, штата Калифорния, уже 122 года горит «Столетняя лампа» - лампа накаливания, зажженная в 1901 году и занесенная в Книгу Рекордов Гиннеса за свой длительный срок службы. Этот факт кажется странным, так как лампы накаливания, существующие в каждом доме – это «расходный материал», который не может похвастаться подобным сроком службы. «Столетнюю лампу» зачастую приводят как одно из главных доказательств теории о «заговоре

производителей». Согласно данной теории, производители могут производить качественные лампы накаливания с длительным сроком службы, но не делают этого специально, так как им это экономически невыгодно. Одни из первых ламп накаливания, к которым как раз относится «Столетняя лампа», ввиду своей высокой стоимости, устанавливались только обеспеченными людьми, которые не охотно тратились на обслуживание этих ламп. Чтобы не потерять и так небольшое количество потребителей, фирмы, устанавливающие лампочки, брали все обслуживание на себя, и потому стремились сделать все качественно. По мере того, как лампочки становились доступнее, фирмы-производители ламп накаливания приняли другую стратегию поведения на рынке: чтобы не потерять прибыль, они удешевили производство и, следовательно, конечную стоимость товара, а также, сговорившись, искусственно сократили срок службы лампочки до 1000 часов. Этому случаю есть документальные подтверждения [3]. Так поступили ведущие производители осветительных ламп – немецкая компания Osram, британская Associated Electrical Industries и американская General Electric, основав Phoebus Cartel. С момента формирования картеля, время работы лампочек стабильно снижалось, в 1925 году средний срок службы лампочек составлял 1750 часов, а в 1934 уже 1205, что увеличило продажи с 350 миллионов долларов до почти 430.

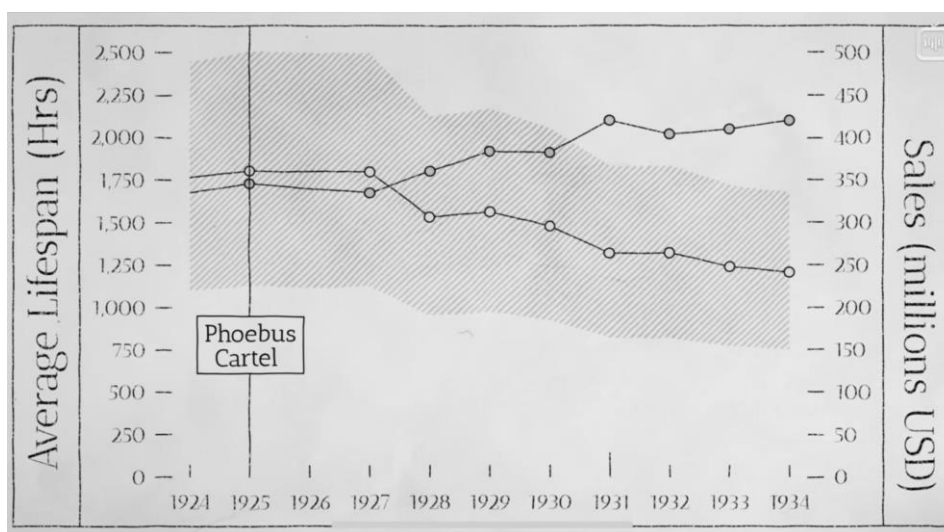


Рисунок 1. Динамика времени работы производимых лампочек и продаж Phoebus Cartel

Впоследствии эта неэтичная схема раскрылась, и сейчас производители ламп перешли к более долговечным, энергосберегающим лампочкам, но тогда люди на протяжении долгих лет даже не подозревали, что их обманывают.

В настоящее же время люди более скрупулёзно и тщательно выбирают товар для пользования, но все равно подвержены влиянию крупных корпораций. Еще одним представителем, использовавшим «запланированное устаревание», является компания Apple. Первый иск был подан еще в 2017 году, когда пользователи заметили, что устройства прошлых поколений начали значительно хуже держать заряд. В 2023 году суд постановил, что компания Apple обязана

выплатить 3 миллионам пользователей компенсацию. Компания не признала, что это было намеренное устаревание нефлагманских устройств, заявив, что это предотвращает самопроизвольное отключение телефонов, но так как компания не упомянула о данном изменении в новом обновлении IOS, судом это было признано как побуждение пользователей к покупке нового устройства [4]. Но компания использует не только технологические, но и эстетические и эргономические аспекты, например, цвет, который есть только у новой модели, дополнительная камера у более дорогой или иная функция, которая заставляет поменять свое устройство на более «свежее». Таким образом, даже такой гигант, как Apple не стесняется пользоваться неэтичными методами продвижения товара на рынке и побуждения потребителей к его приобретению.

Но не всегда факт выхода устройства из строя является свидетельством «запланированного устаревания» и заговора производителей. Люди зачастую видят негативный замысел там, где его нет. Такой принцип называется Бритва Хэнлона. Он гласит: «Никогда не приписывайте злему умыслу то, что можно объяснить глупостью». Не всегда устройство, вышедшее из строя - намеренный умысел производителя. Вернемся к вышеупомянутым аккумуляторам Apple: аккумуляторы могут хуже работать по простой причине - износ временем. Например, производители не рекомендуют заряжать устройство выше 80% и разряжать ниже 20%, чем многие пользователи пренебрегают, вследствие чего аккумулятор изнашивается быстрее. Чем чаще литий-ионный аккумулятор полностью заряжается - проходит полный цикл, - тем больше он теряет свою способность удерживать энергию.

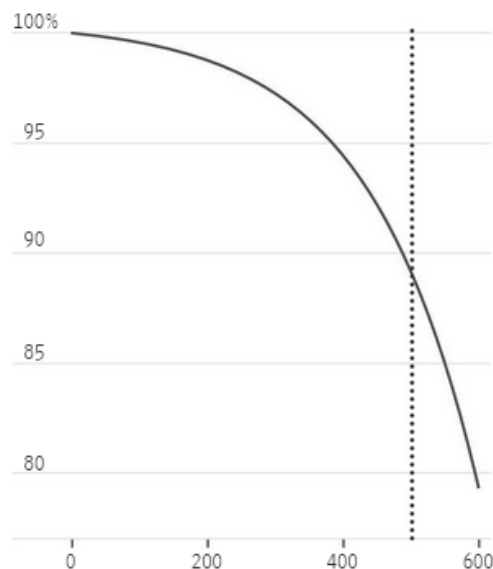


Рисунок 2. Срок службы аккумулятора iPhone, составляющий 500 циклов

Также стоит учитывать, что программное обеспечение не стоит на месте и потребляет все больше ресурсов, и более старые модели устройств уже не справляются, тогда как более новые уже оптимизированы под текущие задачи и успешно работают. Банальное несоблюдение эксплуатационных рекомендаций

может привести к быстрому выходу устройства из строя и к некорректной работе.

Таким образом, феномен «запланированного устаревания» - достаточно частое явление в настоящее время, которым пользуются крупные компании-производители, но не стоит любые технические неполадки приписывать к корыстному или злонамеренному умыслу. Производителям нужно стремиться к прозрачности и балансу между получением прибыли и успешным удовлетворением запросов пользователей, а потребителям, в свою очередь, не обвинять корпорации в любых недочетах товара.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Павлова М.М., Нестерова Т.Г. Идеи нравственной экономики в рассуждениях раннехристианских мыслителей. // Экономика и управление бизнесу и государству: современные решения, инновации и технологии. Сборник научных трудов Всероссийской студенческой научно-практической конференции, проводимой в рамках Года науки и технологий (с международным участием). Под научной редакцией Н.В. Калинина. Москва, 2022. С. 311-315.

2. Нестерова Т.Г., Ремизова В.Ф. Стилистические средства реализации концепта "businessman" в романе Чарльза Диккенса "Dombey and son" // Балтийский гуманитарный журнал. 2021. Т. 10. № 3 (36). С. 312-316.

3. Информационный ресурс «Дзен». Режим доступа: https://dzen.ru/a/XiXeix_r1A CvZaou (дата обращения 25.10.2023)

4. Информационно-аналитический сайт XBT.com. Режим доступа: <https://www.ixbt.com/news/2023/08/15/apple-iphone-2017.amp.html> (дата обращения 25.10.2023)

УДК 659.14

Роль радиорекламы в маркетинговой стратегии предприятия

*Ю.С. Лекарева, к.э.н., доцент
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация. Важнейшей функцией рекламы является формирование мотивации поведения потребителей. Эта мотивация выражается такой последовательностью: внимание – интерес – желание – действие. Цепочка может прерваться прессингом рекламы, эмоцией покупателя на рекламируемый продукт, некомпетентностью продавца. Радиореклама лишена этих отрицательных сторон. В работе уделено внимание характерным чертам, а также преимуществам и недостаткам радиорекламы.

Ключевые слова: Реклама, радиореклама, конкуренция, целевая аудитория, рынок, широкий охват.

Abstract. The most important function of advertising is the formation of motivation of consumer behavior. This motivation is expressed in the following sequence: attention – interest – desire – action. The chain can be interrupted by the pressure of advertising, the emotion of the buyer on the advertised product, the

incompetence of the seller. Radio advertising is devoid of these negative aspects. The paper pays attention to the characteristic features, as well as the advantages and disadvantages of radio advertising.

Keywords: *Advertising, radio advertising, competition, target audience, market, wide coverage.*

Основная функция рекламы заключается в обеспечении максимального разрыва между ценой и потребительской ценностью товара. Чем больше этот разрыв, тем эффективнее выбран канал коммуникации и способ донесения посылы потребителю. Рынок потребителя характеризуется изобилием, разнообразием, профицитом товаров, что приводит порой к заблуждению и барьерам в четкой причастности торговой марки.

Конкуренция стимулирует производителя производить поиск своего положения на рынке за счет создания уникального рекламного обращения. Среди многообразия рекламного предложения потребитель способен выделить продукт, который обладает броскостью, удачно подобранными изобразительными средствами, впечатляющими эффектами и фактографическим наполнением. Независимо от вида рекламного носителя, она должна обладать качествами инновационности и креативности [1, с.280].

Реклама является отражением тенденций в моде и дизайне. Рекламные технологии подвержены влиянию изменений в науке и технике. Таким образом происходит замещение одних рекламных средств другими во времени. Некоторые рекламные носители вовсе перестают работать, а некоторые приобретают ценность [2, с.277].

В статье остановимся на технологиях и инструментах рекламы на радио.

Существует такое мнение, что, если в первые десять секунд рекламного объявления слушатель не заинтересовался рекламируемым товаром, следовательно, она не произвела на него никакого впечатления и прошла мимо него, не оставив след в сознании. Скорее всего, это действительно так, ведь привлечь внимание слушателя способна лишь качественная, интересная, незаурядная и необычная реклама. Однако нужно помнить о том, что воспринимать звуковое сообщение на слух некоторым людям достаточно тяжело без подкрепления материала соответствующей видео передачей. Но прослушав одну и ту же информацию несколько раз, разумеется, в памяти останутся основные моменты, которые хотел до нас донести рекламодатель [3, с.27].

Реклама на радио лишена видеоряда, а соответственно визуализации картинки, что автоматически снижает уровень восприятия потребителем. Тем самым для удержания внимания она должна действовать через сознание и разум и обладать эффектностью.

Как вид звуковой рекламы реклама на радио имеет свои характерные особенности:

1) Продолжительность рекламного послания. Если оно слишком длинное, то радиослушатель потеряет нить повествования и отвлечется на что-либо

другое, тогда его внимание рассеется. Как правило, радиореклама длится либо 30 секунд, либо 60. Скорость чтения не должна превышать двух с половиной слов в секунду. Название товара или фирмы следует упомянуть 4-5 раз, если ролик длится минуту.

2) Музыкальное сопровождение. Они должны быть подобраны под основную концепцию рекламного сообщения, а также помогать потребителю мысленно создать образ рекламируемого товара. При этом следует назвать основные его характеристики: например, вкус, запах, цвет, внешний вид и т.д.

3) Дифференциация целевых потребителей по времени в течение дня: утром (с 6:00 до 9:00) – это люди, которые едут на работу, с 9:00 до 16:00 – домохозяйки или люди, которые заняты своими делами и одновременно слушают радио, с 16:00 – люди, возвращающиеся с работы или молодежь. Утреннее время и вечернее (часы-пик) считаются наиболее выгодными для размещения рекламы на радио.

Важно заметить, слушатели радиостанции ранжируются в потреблении радиопродукта в течении времени. Об этом позволяет судить, представленная на рисунке информация. Наиболее активны слушатели радио в рабочие будни в промежутке с 9.00-15.00, в отличие от выходных дней.

Радиореклама обладает достоинствами, которые позволяют ей занимать ведущее место в многообразии рекламных носителей. Рассмотрим их более подробно.



1. Широкое распространение и охват целевой аудитории.

Рисунок 1. Распределение слушателей радиостанций в течение недели

Не всегда представляется возможность посмотреть телепередачу или почитать свежую прессу, зато включить любимую радиостанцию, занимаясь при этом своими делами, можно довольно часто. Огромное значение здесь имеет возрастная сегментация: допустим, молодежь привлекают те радиостанции, на которых запускают современную музыку, рассказывают о киноновинках,

рекламируют общественные заведения, в которых можно приятно провести вечер в компании друзей и тому подобное, в то время как пожилые люди более интересным находят различные ток-шоу или эфиры с приглашением гостя, где выносят на обсуждение общественности важные социально-экономические и политические вопросы. В соответствии с этим происходит подборка рекламы для конкретной радиостанции и определенного времени в эфире. [4, с.46].

2. Стабильная целевая аудитория. Как показывают исследования, у каждой радиостанции есть свой слушатель, который знает большинство программ, выходящих в эфир. Таким образом, радиослушатели отдают предпочтение конкретной радиостанции и постоянно ее слушают, что является огромным плюсом для рекламодателя, который получает шанс ротировать рекламное послание к своему потенциальному клиенту.

3. Производительность рекламы на радио. Как известно, именно реклама на радио обладает самым коротким периодом производства и размещения.

4. Невысокие затраты на изготовление и размещение, что является привлекательным фактором для рекламодателя. Кроме прочего низкий уровень раздражения у потребителей к радиорекламе также является немаловажным плюсом.

5. Иллюзия присутствия, посредством человеческого голоса, позволяет расположить слушателя и создать впечатление диалога.

6. Реклама на радио гибка и динамична, что позволяет вносить изменения, как в текст, так и в озвучивание.

Несмотря на все указанные преимущества, рекламе на радио присущи и отрицательные характеристики. В частности: неполный охват целевых потребителей из-за кратковременности и быстроты послания; чрезмерная насыщенность рекламного радиопродукта, приводит к потере среди множества других; лишена визуального ряда, что влечет к проблеме привлечения внимания; проблема выбора эфирного времени из-за сконцентрированного внимания к рейтинговым эфирам и времени.

Успех радиорекламы как способа донесения информации до потенциального потребителя зависит от грамотной и профессиональной работы создателей. Голос, музыкальное сопровождение, подборка фактографической информации, представленной на востребованной волне и в подходящее время, позволят достигнуть сознания, обеспечить восприятие и гарантировать запоминание.

Большинство людей используют радио с целью познавательной и развлекательной подфункции. При грамотном подходе и необходимой интенсивности подачи, можно рассчитывать на успех рекламы на радио. Прорываясь через поток новостей, музыки и информации, можно обеспечить запоминание и считывание на подсознание потенциального потребителя, что позволит в перспективе спровоцировать покупку товара рекламируемой торговой марки.

Определяющими эффективностью рекламы на радио можно выделить такие

факторы как запоминаемость, посредством интенсивности упоминания; доступность и понятность, благодаря исключению технической и профессиональной терминологии; грамотная речь и оптимальная скорость озвучивания; провокация воображения, через конкретизацию деталей товара; попадание в тематику трансляции; продолжительность не более минуты.

Главным преимуществом радиорекламы является ее относительно невысокая стоимость и возможность быть чаще доступной в эфире и соответственно на слуху и слушателей. Широкий охват аудитории слушателей позволяет перевести часть потенциальных клиентов в реальные.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Лекарева Ю.С. Значение рекламы в продвижении товара в магазине // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. 2011. № 3 (31). С. 278-281.
2. Попов А.А., Лекарева Ю.С. Инновационная политика как инструмент повышения конкурентоспособности организации // Бизнес. Образование. Право. 2020. № 1 (50). С. 276-280.
3. Гордеев К.С., Жидков А.А., Илюшина Е.С., Ермолаева Е.Л., Дубровин Н.А. Классификация рекламных средств // Современные научные исследования и инновации. 2021. № 3 (119). С. 27.
4. Болгарева М.А. Тенденции развития радиорынка в России // В сборнике: EurasiaScience. Сборник статей XXIX международной научно-практической конференции. 2020. С. 46-47.

УДК 658

Пути совершенствования ценовой стратегии производственного предприятия

*М.А.Лёшина, к.э.н., доцент
Смоленский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия
А.Н.Акулов,
ООО «Пайп сервис»*

Аннотация. В статье приведены результаты анализа реализуемой ценовой стратегии на примере ООО «Пайп сервис», проведена оценка ее влияния на конкурентоспособность исследуемого объекта, предложены мероприятия по ее совершенствованию.

Ключевые слова: ценовая стратегия, конкурентоспособность, управление предприятием, управление продажами.

Abstract. The article presents the results of the analysis of the implemented pricing strategy on the example of "Pipe Service", an assessment of its impact on the competitiveness of the studied object is carried out, measures for its improvement are proposed.

Keywords: pricing strategy, competitiveness, enterprise management, sales

management.

Стратегия предприятия – это глобальный документ, который позволяет наметить основные направления в развитии и управлении предприятием для успешной реализации поставленных целей. Одним из разделов стратегии управления предприятием является ценовая стратегия – это, как правило, набор определенных методов и инструментов, которые следует реализовать для установления адекватных и конкурентоспособных рыночных цен [2, с.144].

Таким образом, к актуальности исследования можно разработку ценовых стратегий и мероприятий по их реализации на производственном предприятии, поскольку на сегодняшний день на имеющемся рынке строительных материалов наблюдается высокий уровень конкуренции, а также достаточно широкий перечень барьеров, ограничивающих предприятия в установлении цен на свою продукцию. При этом следует помнить, что принимаемая ценовая стратегия должна соответствовать основным направлениям общей стратегии предприятия [4, с.58].

Объектом исследования является компания ООО «Пайп сервис». Основным видом деятельности компании являются работы строительные специализированные прочие, не включенные в другие группировки. Одновременно компания оказывает услуги по диагностике, прокладке новых и реновации изношенных трубопроводов.

Предметом исследования являются ценовые стратегии организации как способ управления продажами.

Исследование показало, что ассортимент товаров ООО «Пайп сервис» достаточно широк и многообразен, ценовой диапазон на них также отличается широким спектром. В связи с этим о ООО «Пайп сервис» использует несколько ценовых стратегий применительно к разным группам товаров (рисунок 1).



Рисунок 1. Ценовые стратегии ООО «Пайп сервис»

Для анализа эффективности указанных ценовых стратегий в ООО «Пайп сервис» оценим, как выбранные стратегии влияют на рентабельность продаж

товаров компании [3]. Для этого проведем анализ конкурентной среды. В связи со спецификой ассортимента и услуг ООО «Пайп сервис», конкуренты его находятся по всей России. Для анализа мы определили основных трех, представленных в таблице 2. Исследование конкурентов проведено методом экспертных оценок по балльной шкале от 0 до 5, где 5 – преимущественное положение, а 0 – наиболее слабые черты (таблица 1).

Анализируя полученную информацию, можно отметить, что ООО «Пайп сервис» по сумме набранных баллов заняло 2 место при рейтинговой оценке в 4,15 баллов. Лидером является ООО «ВИС» с итоговым баллом 47 при рейтинговой оценке 4,23. В связи с тем, что ООО «Пайп сервис» необходимо работать над улучшением своего конкурентного преимущества, дальнейший анализ будет проведен относительно лидера ООО «ВИС», поскольку ООО «КЭР» и ООО «ЗИАТ ПолимерКор» набрали меньшее количество баллов.

Таким образом, можно указать, что в ООО «Пайп сервис» слабыми сторонами является квалификация персонала, исследования рынка и постоянные клиенты, по данным группам показателей ООО «ВИС» более конкурентоспособен. При этом необходимо отметить, что ООО «Пайп сервис» имеет лучший уровень цен, у его конкурента они выше. На одном уровне между данными компаниями остались репутация фирмы, наличие сервисного обслуживания, удобство месторасположения организаций, ассортиментный перечень и его качество, скидочная политика и рекламная деятельность.

Таблица 1. Анализ конкурентной среды ООО «Пайп сервис»

Показатель	Весовой коэффициент	ООО «Пайп сервис»		ООО «КЭР»		ООО «ВИС»		ООО «ЗИАТ ПолимерКор»	
		Балл	Рейтинговая оценка	Балл	Рейтинговая оценка	Балл	Рейтинговая оценка	Балл	Рейтинговая оценка
Репутация фирмы	0,09	5	0,45	5	0,45	3	0,27	4	0,36
Квалификация персонала	0,08	4	0,32	3	0,24	3	0,24	2	0,16
Сервисное обслуживание	0,09	4	0,36	3	0,27	4	0,36	2	0,18
Месторасположение	0,04	5	0,2	3	0,12	5	0,2	3	0,12
Насыщенность ассортимента	0,12	4	0,48	4	0,48	4	0,48	4	0,48
Качество продукции	0,13	5	0,65	5	0,65	5	0,65	5	0,65
Уровень цен	0,13	4	0,52	4	0,52	4	0,52	5	0,65
Скидочная политика	0,13	4	0,52	4	0,52	5	0,65	4	0,52
Исследования рынка	0,05	3	0,15	5	0,25	4	0,2	4	0,2
Рекламная деятельность	0,06	3	0,18	5	0,3	4	0,24	5	0,3
Постоянные клиенты	0,08	4	0,32	5	0,4	5	0,4	4	0,32
Итого	1	45	4,15	46	4,2	46	4,21	42	3,94

Улучшение по данным факторам для ООО «Пайп сервис» может сыграть благоприятную службу, поскольку конкурентные преимущества его вырастут. В

первую очередь, из данных факторов, которые оказались на одном уровне, руководству ООО «Пайп сервис» необходимо уделить внимание на повышение качества своей продукции и услуг.

Далее был проведен ABC-анализ (таблица 2).

Таблица 2. ABC-анализ ООО «Пайп сервис»

Товарная группа	Прибыль, тыс. руб.	Доля, %	Накопительная доля, %
Оборудование для ремонта трубопроводов методом санации и реновации	2487	27,90	27,9
Пусконаладочные работы поставляемого оборудования	1635	18,34	46,24
Бестраншейная прокладка труб	1602	17,97	64,21
Обучение и стажировка технического персонала Заказчика	1412	15,84	80,05
Телеинспекция трубопроводов	1064	11,94	91,99
Ремонт трубопроводов методом бестраншейных технологий	714	8,01	-
методом нанесения специальных цементно-полимерных покрытий	318	3,57	95,56
методом нанесения цементно-песчаных покрытий	224	2,51	98,07
санация трубопроводов методом длинотрубного релейнинга	172	1,93	100,00
Итого	8914	100,00	-

Отталкиваясь от представленных данных ABC-анализа можно охарактеризовать следующие товарные группы:

1. К группе А, которая приносит предприятию до 80% прибыли, относится реализация оборудования для ремонта трубопроводов, бестраншейную прокладку труб и пусконаладочные работы;

2. Группа В, которая приносит предприятию 15% прибыли, состоит из обучения и стажировки технического персонала заказчика и телеинспекции трубопроводов;

3. Группа С, которая приносит предприятию минимальную прибыль, состоит из ремонта трубопроводов методом нанесения специальных цементно-полимерных покрытий, цементно-песчаных покрытий и санация трубопроводов методом длинотрубного релейнинга.

Как было указано в ранее проводимом исследовании, конкурентоспособность организации формируется за счет хорошей репутации ее на рынке и базы постоянных клиентов, при этом есть возможность повышать качество реализуемых товаров и услуг. Для руководства ООО «Пайп сервис» стоит пересмотреть действующий уровень цен на свои товары и услуги, чтобы увеличить доходность товаров группы А, увеличить товарооборот группы В, поскольку он снижается с течением времени, а также не допустить спада объема товарооборота и прибыли группы С, поскольку, несмотря на низкую рентабельность данной группы товаров, она должна находиться в организации в качестве дополнительного ассортимента. Также нельзя забывать, что, убрав из ассортимента мало реализуемую продукцию, компания помимо потери части прибыли может перевести в данную группу другие товары. Поэтому целесообразности менять ассортимент в компании нет, но необходимо вести

работы по улучшению ценовой политики, в т.ч. путем разработки скидочной политики.

Для анализа стратегии ценообразования ООО «Пайп сервис» определим какой уровень наценки применяется при реализации товаров и услуг [1] (таблица 3).

Таблица 3. Структура реализационной цены товаров в ООО «Пайп сервис» по товарным группам, %

Товарная группа	Реализационная цена	Средняя себестоимость	Средняя наценка
Оборудование для ремонта трубопроводов методом санации и реновации (А)	100	63	37
Бестраншейная прокладка труб (А)	100	56	44
Телеинспекция трубопроводов (В)	100	44	56
Пусконаладочные работы поставляемого оборудования (А)	100	78	22
Обучение и стажировка технического персонала Заказчика (В)	100	52	48
Ремонт трубопроводов методом бестраншейных технологий (С)	100	49	51

Анализируя полученную информацию, необходимо указать, что самая большая наценка на товары наблюдается в группе В по телеинспекции трубопроводов (наценка 56% при средней себестоимости в 44%), а также за обучение и стажировку технического персонала (наценка 48% при себестоимости 56%). По группе С наценка также достаточно высокая, цена услуги по ремонту трубопроводов состоит из 49% себестоимости и 51% наценки. Наименьшие наценки выявляются по группе А, к примеру, при реализации оборудования для ремонта трубопроводов применяется наценка в 37%, за бестраншейную прокладку труб – 44%, а за пусконаладочные работы наценка минимальная – 22%.

Для формирования полного образа действующей ценовой политики ООО «Пайп сервис», целесообразно проанализировать цены на отдельные виды услуг организации с ее ближайшими конкурентами [5, с.96]. Данные об анализе представлены в таблице 4.

Таблица 4. Сравнение цен на отдельные виды услуг ООО «Пайп сервис» с его конкурентами, руб.

Наименование товара	ООО «Пайп сервис»	ООО «КЭР»	ООО «ВИС»	ООО «ЗИАТ ПолимерКор»
Стационарное оборудование для ц/п облицовки труб	106440	104668	92558	125660
Технологическая оснастка пневморотационных облицовочных головок	120150	123050	115600	132920
Санация трубопроводов методом длинотрубного релайнинга (1 м ²)	11872	9115	12500	12420
Телеинспекционное обследование трубопроводов (1 м ²)	8966	12315	9100	11600

Таким образом, сравнительный анализ цен по ряду услуг позволяет установить, что цены на услуги ООО «Пайп сервис» выше ее прямого конкурента ООО «ВИС», при этом находятся на уровне с ООО «КЭР» и гораздо ниже цен на аналогичные услуги в ООО «ЗИАТ ПолимерКор». Рассмотрим в таблице 6 скидки, которые предлагает ООО «Пайп сервис» своим клиентам.

Таблица 6 Система скидок в ООО «Пайп сервис»

Вид скидки	Объект скидки	Назначение скидки	Размер скидки, %
Сезонные скидки	Обследование трубопроводов в летний период	Ориентировано на увеличение роста объемов продаж при ежегодной замене и проверки труб	10
Скидка по контракту	В зависимости от условий контракта	Создание комфортных и взаимовыгодных условий для работы с ключевыми клиентами	5 % (при предоплате в 25%); 10 % (при предоплате в 50%); 15 % (при 100% предоплате)

Таким образом, в ходе исследования нами было выявлено следующее:

1. ООО «Пайп сервис» использует для каждой товарной группы свою стратегию ценообразования (средних и престижных цен, гибких цен и низких цен). Однако при этом следует отметить, что использование указанных стратегий не является эффективным;
2. на стоимость товаров и товарооборот оказывают значительное влияние издержки;
3. исследованию конкурентной среды ООО «Пайп сервис» не уделяется должного внимания, она не учитывается при ценообразовании;
4. нет должного уровня рыночного продвижения ООО «Пайп сервис»;
5. скидки для привлечения клиентов ООО «Пайп сервис» практически не использует, хотя возможность их реализации есть.

Решить указанные проблемы предлагается через использование системы дифференцированного ценообразования с учетом наиболее прибыльных товарных групп. Предлагаемая схема ценообразования представлена на рисунке 2.

Указанная система предполагает изначальное установление цен на так называемое «ядро ассортимента», выявленное при помощи ABC-анализа, анализа объемов продаж и товарооборота. Кроме того, установление цен при реализации данной стратегии должно происходить на основе результатов анализа конкурентной среды.

Таким образом предприятие сможет устанавливать конкурентоспособные цены на наиболее спрашиваемую и доходную группу товаров.

Кроме того, для оптимизации цен ООО «Пайп сервис» необходимо основываться на следующих немаловажных факторах:

- корректировка цены должна осуществляться не более чем на 5-10%, чтобы минимизировать возможные риски;

- необходимо ориентироваться при корректировке цен на чистую прибыль, чтобы не допустить ее снижения.

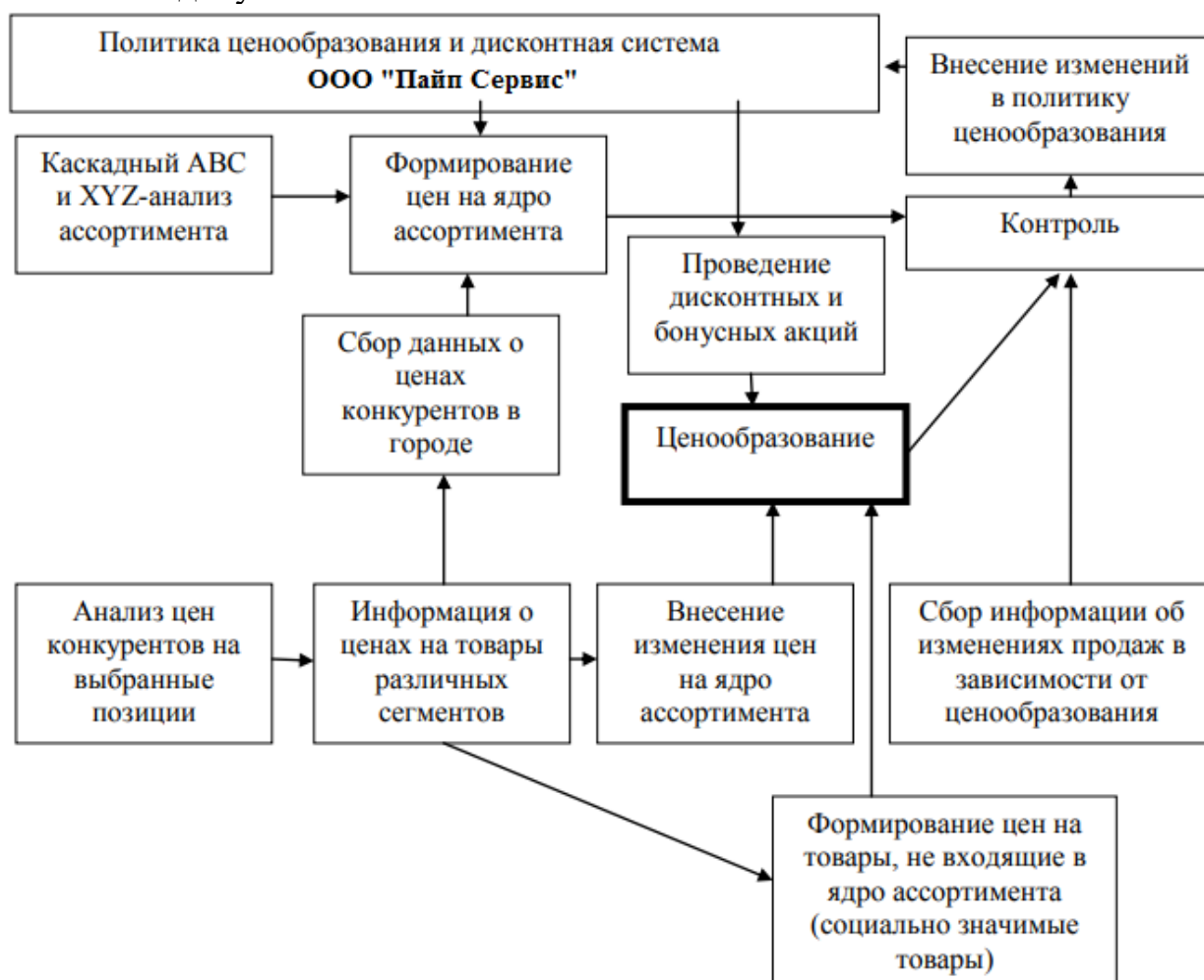


Рисунок 2. Предлагаемая система ценообразования и дисконтная система ООО «Пайп сервис»

Для привлечения клиентов ООО «Пайп сервис» необходимо разработать дисконтные программы и акции, чтобы повысить конкурентоспособность на рынке: суть данного мероприятия состоит в реализации скидок при приобретении заказчиком (клиентом) дополнительных услуг в размере 5-10%, к примеру, при заказе услуги по телеинспекции трубопроводов дополнительно приобретается и услуга по обучению технического персонала заказчика со скидкой 7% [4, с.108].

Внедрение в организацию предлагаемых мероприятий является системным, повышается уровень конкурентоспособности ООО «Пайп сервис» на рынке, а расширение перечня скидок и дисконтных программ повлечет за собой увеличение товарооборота и повысит лояльность клиентов.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Сайт ЗАО «Пайп сервис» [Электронный ресурс]: официальный сайт. – 2016. - Электрон.дан. – Режим доступа: <http://pipeservice.ru/> (дата обращения 05.11.2023).

2. Чеботарь, Ю. Ценовая политика и оптимизация ценообразования хозяйствующего субъекта/ Ю. Чеботарь// Риск: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2021. – №3. – С.143-147.

3. Шаркова, О. Скидки с цен реализации в оптовой торговле/ О. Шаркова// Практическое ценообразование. – 2022. – № 1. – 15 с.

4. *Economic space in the era of integration and digitalization.* Novikova N., Lukasheva O., et al. - Smolensk, 2022.

5. *Territory development: past, present, future.* Uskov A., Novikova N., et al. *Plekhanov Russian University of Economics.* - Yelm, WA, USA, 2020.

УДК 004.8

Оценка потенциала создания саморегулируемых организаций с использованием искусственного интеллекта и автономных алгоритмических систем

*Э.С. Максимова, Д.Д. Марташевский, студенты
В.Э.Гарьковенко, к. ф. н., доцент
кафедры корпоративного и государственного управления
Краснодарский филиал РЭУ имени Г. В. Плеханова*

Аннотация: В данной научной статье представлен анализ возможностей создания организаций нового типа, основанных на принципах саморегуляции и интеграции современных технологий, включая искусственный интеллект (ИИ) и автономные системы. Исследование углубляется в изучение передовых практик управления и образовательных стратегий, усиленных применением нейротехнологий. Особое внимание уделено оценке современных тенденций в области ИИ и их влиянию на развитие организационных структур. В работе осуществляется сопоставление примеров использования этих технологий как на международном уровне, так и в контексте России. В заключении подчеркивается роль ИИ и нейротехнологий в повышении эффективности и гибкости управления в современных организациях.

Ключевые слова: *искусственный интеллект, автономные алгоритмические системы, саморегулируемые организации, нейротехнологии, управление человеческими ресурсами, инновационные методы обучения, международные кейсы, российский опыт, организационные технологии, эффективность управления.*

Annotation: This scientific article presents an analysis of the possibilities for creating new types of organizations based on the principles of self-regulation and integration of modern technologies, including artificial intelligence (AI) and autonomous systems. The study delves into the examination of advanced management practices and educational strategies, enhanced by the application of neurotechnologies. Special attention is given to the assessment of current trends in the field of AI and their impact on the development of organizational structures. The work includes a

comparison of examples of using these technologies both at the international level and in the context of Russia. In conclusion, the role of AI and neurotechnologies in improving the efficiency and flexibility of management in modern organizations is emphasized.

Keywords: *artificial intelligence, autonomous algorithmic systems, self-regulating organizations, neurotechnologies, human resource management, innovative training methods, international cases, Russian experience, organizational technologies, management efficiency.*

Децентрализованные Автономные Организации, или DAO, представляют собой новаторский подход в мире корпоративного управления, опирающийся на блокчейн технологии. Эти организации уникальны тем, что их управление и функционирование полностью автоматизированы с помощью смарт-контрактов, что позволяет им работать без традиционных иерархических структур.

В основе DAO лежит принцип коллективного управления. Решения принимаются не одним центральным органом, а всеми участниками сети, что обеспечивает демократичность и распределение власти. Эти решения, зафиксированные в смарт-контрактах, исполняются автоматически, гарантируя соблюдение установленных правил и процедур.

Прозрачность является ключевым элементом DAO, поскольку все операции и решения записываются в блокчейне, обеспечивая открытость и подотчетность. Это также способствует международному участию, позволяя людям со всего мира вносить свой вклад, независимо от их географического положения.

Смарт-контракты в DAO кодируют все правила и условия, и автоматически исполняются, когда необходимые условия выполнены. Во многих DAO принятие решений осуществляется через токенизированное голосование, где каждый токен дает право голоса его владельцу. Это также влияет на финансирование и распределение ресурсов внутри организации, где средства могут быть собраны через выпуск токенов и автоматически распределяться на проекты, выбранные участниками.

Примером DAO в действии является The DAO, созданный на платформе Ethereum. Этот проект был одним из первых попыток создать децентрализованный венчурный фонд, где решения о финансировании проектов принимались коллективно его участниками.

Тем не менее, DAO сталкиваются с рядом проблем и вызовов. Безопасность смарт-контрактов является основной проблемой, так как уязвимости в коде могут привести к атакам, как это случилось с The DAO. Юридическая неопределенность также является значительным вызовом, поскольку многие страны еще не разработали конкретных законодательных рамок для регулирования таких организаций. Кроме того, несмотря на свою демократичность, в DAO могут возникать проблемы с принятием решений и координацией действий из-за отсутствия централизованного управления.

Искусственный интеллект, преимущественно через машинное обучение, становится ключевым инструментом в анализе и прогнозировании для бизнес-стратегий. Эти технологии позволяют организациям обрабатывать и интерпретировать массивные объемы данных, что ранее было недостижимо для человеческого анализа.

Применение ИИ для Прогнозирования Рыночных Трендов

Используя алгоритмы машинного обучения для анализа различных данных - от рыночных показателей до социальных медиа - организации теперь могут глубже понимать рыночные условия и динамику. Это открывает возможности для предсказания будущих трендов, основанных на исторических данных, что особенно важно в быстро изменяющихся секторах рынка.

С этих прогнозов организации могут адаптировать свои стратегии, настраивая операции, маркетинг, продажи и другие ключевые направления для максимальной эффективности и конкурентоспособности.[1,250 с.]

Преимущества ИИ в Управлении и Стратегии

- **Улучшенное Принятие Решений:** Благодаря ИИ организации могут принимать более быстрые и точные решения, что критически важно для успеха в меняющемся бизнес-ландшафте.
- **Персонализация и Адаптация:** ИИ способствует персонализации продуктов и услуг под индивидуальные нужды и предпочтения клиентов.
- **Управление Рисками:** Алгоритмы ИИ способны прогнозировать и снижать риски, связанные с различными аспектами бизнеса, от финансов до операционной деятельности.

Вызовы Интеграции ИИ

Внедрение ИИ также несет в себе ряд вызовов. Качество и объем данных напрямую влияют на эффективность ИИ. Кроме того, применение ИИ порождает этические и юридические вопросы, связанные с конфиденциальностью данных и автоматизацией принятия решений.

Искусственный интеллект (ИИ) в современном бизнес-управлении выходит на передний план, особенно когда речь заходит об автономных алгоритмических системах, применяемых в логистике крупных компаний. После освещения вопросов управления рисками с помощью ИИ и обсуждения вызовов, связанных с качеством данных и этическими аспектами, становится ясно, как важен этот инструмент для оптимизации логистических процессов.

Основным направлением использования ИИ в логистике является автоматизированное планирование и маршрутизация. Системы на основе ИИ способны анализировать различные переменные, включая трафик, погодные условия и потребности рынка, для создания наиболее эффективных маршрутов доставки. Кроме того, они могут предсказывать потребности в складских запасах, помогая снижать издержки и предотвращать излишки или дефицит товаров.

Эти системы также обладают способностью к анализу данных в реальном времени, что позволяет компаниям оперативно реагировать на изменения в

логистических цепочках. Примеры использования ИИ включают управление обширными складами и сложными сетями доставки в таких крупных розничных сетях, как Amazon, а также оптимизацию маршрутов доставки для транспортных компаний, что приводит к сокращению времени в пути и расходов на топливо.

Использование ИИ в логистике не только повышает эффективность операций, но и улучшает клиентский опыт за счет более быстрой и точной доставки. В конечном итоге, автономные алгоритмические системы, управляемые ИИ, становятся неоценимыми для улучшения производительности и конкурентоспособности компаний. Однако важно помнить о вызовах, таких как качество данных, этические и юридические вопросы, которые необходимо решать при интеграции ИИ в бизнес-процессы.

В процессе интеграции искусственного интеллекта (ИИ) в саморегулируемые организации, ключевым аспектом становится автоматизация решений. ИИ способен обрабатывать данные и алгоритмы для упрощения как рутинных, так и сложных решений. Тем не менее, важным вызовом остается обеспечение точности и надежности этих решений, особенно учитывая изменчивость рыночных условий и потенциальные неточности в данных.[2,236 с.]

Одновременно, ИИ позволяет организациям динамически адаптировать свои стратегии и операции, что является особенно ценным в условиях непредсказуемых рыночных изменений. Однако разработка алгоритмов, способных адекватно реагировать на эти изменения, представляет собой значительный технический вызов.

В реальной практике внедрения ИИ встречаются проблемы, связанные с качеством данных. Недостаточное качество или искажение данных могут привести к ошибочным выводам, что делает критически важным их постоянное контролирование и обновление. Этические и юридические вопросы также выступают в качестве значительных препятствий, включая обеспечение конфиденциальности, ответственность за принятие решений ИИ, и соответствие законодательству.

Соппротивление изменениям и доверие к технологии также являются ключевыми факторами, влияющими на успешное внедрение ИИ в организационные процессы. Примеры из финансового сектора и здравоохранения показывают, как банки и страховые компании используют ИИ для оценки кредитоспособности и рисков, а медицинские учреждения применяют его для диагностики и лечения. Эти случаи подчеркивают проблемы точности и предвзятости алгоритмов, а также вопросы юридической ответственности за ошибки.

В заключение, применение ИИ и автономных систем в саморегулируемых организациях открывает множество новых возможностей для повышения эффективности и инноваций. Однако, реальные вызовы, связанные с качеством данных, этическими и юридическими аспектами, а также доверием и принятием

новых технологий, требуют внимательного управления и непрерывного развития методов интеграции этих технологий в бизнес-процессы.

В области интеграции искусственного интеллекта (ИИ) в саморегулируемые организации, ряд вызовов занимает ключевое место в разработке и реализации эффективных стратегий. Одним из основных технологических препятствий является обработка и анализ больших объемов данных. Вдобавок, обеспечение безопасности этих данных и поддержание инфраструктуры ИИ требуют значительных ресурсов и экспертизы.

Юридические и этические вопросы также выступают как критические аспекты, включая неопределенность в ответственности за решения, принятые на основе ИИ, и обеспечение конфиденциальности в соответствии с нормативными требованиями. Кроме того, социальные и культурные вызовы, такие как сопротивление изменениям и доверие к автоматизированным системам, играют важную роль в успешной интеграции ИИ в организационные процессы.

С точки зрения перспектив развития, непрерывное усовершенствование алгоритмов ИИ и их адаптация к специфическим потребностям различных отраслей остается приоритетом. Интеграция ИИ с другими передовыми технологиями, такими как блокчейн и интернет вещей (IoT), открывает новые горизонты для создания более эффективных, безопасных и прозрачных систем. Кроме того, формирование международных норм и стандартов, регулирующих использование ИИ, будет способствовать повышению доверия и соблюдению этических принципов.[4,132 с.]

Рассмотрим пример из финансового сектора, где ИИ используется для оценки кредитоспособности клиентов. Банки применяют алгоритмы машинного обучения для анализа кредитной истории, платежеспособности и других факторов. Однако эти системы сталкиваются с проблемами точности и предвзятости, особенно когда речь заходит о малоизученных или новых рынках. К тому же, вопросы юридической ответственности за ошибочные кредитные решения, основанные на выводах ИИ, остаются открытыми. Банки должны найти баланс между использованием инноваций для повышения эффективности и соблюдением нормативных требований, а также обеспечением справедливого и беспристрастного обслуживания клиентов.[3,338 с.]

В заключительной части данного исследования, мы сосредоточились на глубоком анализе возможностей и проблематик, которые возникают при внедрении искусственного интеллекта (ИИ) и автономных систем в саморегулируемые организации. Основное внимание уделено потенциалу ИИ в преобразовании управленческих процессов, где ключевым аспектом выступает повышение эффективности и способности к принятию решений на основе данных. Важное место в этом процессе занимает автоматизация как стандартных, так и сложных задач, что способствует оптимизации операционной деятельности и стратегического планирования.[5,320 с.]

В то же время, внедрение ИИ сопровождается рядом серьезных вызовов. Проблемы, связанные с качеством данных, этическими и юридическими

асpekтами, а также необходимость адаптации культурных ценностей и построения доверия к новым технологиям, требуют детального анализа и умелого управления. Примеры из финансового сектора, медицины и логистики показывают как реальные возможности, так и сложности, связанные с применением ИИ.

В заключение, несмотря на существующие трудности, интеграция ИИ в саморегулируемые организации является обнадеживающим направлением, открывающим новые горизонты для инноваций и улучшения управленческой деятельности. Исследование подчеркивает значительный инновационный потенциал и эффективность использования ИИ в современных управленческих практиках, предоставляя фундамент для будущих исследований и разработок в этой быстроразвивающейся области.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Борисов, А.Н. *От лицензирования к саморегулированию: комментарий к Федеральному закону "О саморегулируемых организациях"* / А.Н. Борисов. - М.: Деловой двор, 2019. - 250 с
2. Дебелак, Д. *Бизнес-модели: Принципы создания процветающей организации* / Д. Дебелак. - М.: Гребенников, 2023. - 236 с.
3. Катценбах, Д. *Командный подход. Создание высокоэффективной организации* / Д. Катценбах. - М.: Альпина Паблишер, 2020. – 338 с.
4. Светлана, Георгиевна Борисова *Оценка действенности маркетинговых решений организации* / Светлана Георгиевна Борисова. - М.: LAP Lambert Academic Publishing, 2020. - 132 с.
5. Расселл, Л. Акофф *Идеализированное проектирование. Как предотвратить завтрашний кризис сегодня. Создание будущего организации* / Расселл Л. Акофф, Джейсон Магидсон, Герберт Дж. Эддисон. - М.: Баланс Бизнес Букс, 2022. - 320 с.

УДК 658.8

Индексная оценка качества обслуживания в розничных торговых организациях

А.Д. Нугуманова, студент
Научный руководитель: И.И. Лядова, к.фарм.н., доцент
Пермский институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия

Аннотация. Качество обслуживания - это показатель того, как организация предоставляет свои услуги в сравнении с ожиданиями своих клиентов. Качество обслуживания отслеживается на предприятиях по различным показателям, они помогают оценить ситуацию в целом, а также выявить слабые места в различных аспектах работы розничных магазинов.

Ключевые слова: *показатель качества обслуживания, индекс потребительской лояльности, оценка потребительских усилий, индекс удовлетворенности клиентов.*

Abstract. The quality of service is an indicator of how an organization provides its services in comparison with the expectations of its customers. The quality of service is monitored at enterprises by various indicators, they help to assess the situation as a whole, as well as identify weaknesses in various aspects of the work of retail stores.

Key words: *Service quality indicator, Net Promoter Score, Customer Effort Score, Customer Satisfaction Score.*

Качество обслуживания потребителей является интегральным показателем, который включает в себя совокупность логистических параметров, таких как срок доставки, число выполненных заявок, длительность обслуживания и времени ожидания приема заказа на выполнение и так далее.

Проблемой является то, что в практической деятельности предприятий торговли редко используются интегральные методы расчета качества обслуживания, и в целом, качество обслуживания во многих торговых точках находится на невысоком уровне.

Объектом исследования в данной статье является магазин «Пятёрочка», который принадлежит российской сети продовольственных магазинов компании X5 Group. «Пятёрочка» по адресу ул.Уральская 69/1 и является торговой точкой с обновленным дизайном.

Новизна исследования имеет практический характер, так как использованная методика впервые применена в пермской торговой сети.

Качество обслуживания имеет свои показатели. Например, NPS (Net Promoter Score)- это показатель лояльности покупателя к магазину или определенному бренду. Он выражается в готовности покупателя рекомендовать магазин или бренд. Зачастую оценку NPS проводят сразу же после покупки товара.

Опрос включает в себя один основной вопрос «Насколько вероятно, что Вы будете рекомендовать покупки в нашей компании/нашего товара своим друзьям, знакомым, родственникам или коллегам».

На выбор в качестве ответа предлагается шкала с числами от 0 до 10, где 0 - определенно не порекомендую, а 10 - обязательно буду рекомендовать.

Для оценки качества используются также такие показатели как: индекс удовлетворенности клиентов (CSAT), оценка потребительских усилий (CES), коэффициент оттока клиентов (Customer Churn Rate) и многие другие.

В исследованной торговой точке «Пятёрочки» — в два раза больше свежей продукции. Овощам, фруктам и продуктам с коротким сроком годности выделили особую «фреш-арену». Рядом — полки со свежей выпечкой из своей пекарни, а также сезонная зона. На выходе располагаются зоны с кофе и свежевыжатым соком, а также небольшая зона отдыха. Подход к зданию оснащён низкой лестницей, что упрощает подъём и инвалидными пандусами.

Процесс покупок тоже стал проще. Новое оборудование - кассы самообслуживания помогают снизить нагрузку на продавцов-кассиров и сократить время ожидания на кассе.

Претерпела изменения и система навигации в торговом зале, её сделали более понятной и упрощённой. Ориентироваться в обновленном торговом зале стало еще легче — пространство организовано с учетом основных потребностей покупателей. Например, готовые продукты для быстрой покупки не нужно искать по всему залу — теперь они находятся у входа. При этом товары с долгим сроком хранения расположились по периметру зала. Появилась «сезонная зона», ассортимент которой обновляется раз в две недели в зависимости от времени года и ближайших праздников.

При анализе качества обслуживания в магазине «Пятёрочка» был проведён опрос 110 посетителей о привлекательности пространства магазина, на основе которого можно провести расчет индексов. Исходные данные представлены в таблице 1.

Первоначально оценили коэффициент NPS

$$NPS = (\text{Кол-во промоутеров} - \text{Кол-во критиков}) / (\text{Кол-во респондентов}) * 100 \% = (75-10)/110*100 = 59, 1\%$$

Полученные данные указывают нам на достаточно высокий уровень лояльности покупателей, они готовы возвращаться повторно и совершать покупки.

Таблица 1. Результаты опроса потребителей

№	Вопрос	Респонденты, ответившие на вопрос, чел.			Показатель
1	Оцените по шкале от 1 до 10 ,насколько вероятно вы порекомендуете магазин "Пятёрочка" по адресу Уральская 69/1	10	25	75	NPS
3	Оцените от 1 до 5 ,насколько легко было вам найти товар в приложении/оформить заказ?	7	12	91	CES
4	Оцените от 1 до 5 ,насколько легко вам было найти товар в торговом зале?	9	21	80	CES
5	Оцените по шкале от 1 до 5, насколько соответствует реальный продукт вашим ожиданиям?	21	48	83	CSAT
6	Оцените от 1 до 5 вежливость и	25	6	79	CSAT

	профессиональность сотрудников?				
7	Оцените от 1 до 5 вашу удовлетворенность скоростью и эффективностью обслуживания?	3	13	94	CSAT

Следующим этапом оценили коэффициент CSAT или индекс удовлетворенности клиентов.

Данный индекс используется для понимания клиента: понравилась ли покупка, ответ службы технической поддержки или же доставка заказа.

$$CSAT = \frac{\text{Кол-во довольных покупателей}}{\text{Общее кол-во респондентов}} * 100\%$$

При эффективной работе персонала и высоком качестве обслуживания показатель должен быть не менее 75 %.

Для оценки CSAT были выбраны 3 вопроса, которые представлены в таблице 1.

Полученные данные представлены ниже:

1. Оценка удовлетворенностью соответствия реального продукта ожиданию клиента.

$$CSAT_1 = \frac{83}{110} * 100 = 75,5\%$$

2. Оценка вежливости и профессиональности сотрудников

$$CSAT_2 = \frac{79}{110} * 100 = 71,8 \%$$

3. Оценка удовлетворенности скоростью и эффективностью обслуживания

$$CSAT_3 = \frac{94}{110} * 100 = 85,5 \%$$

Данный опрос свидетельствует, что только один показатель в магазине является проблемным – это вежливость персонала, стоит принять меры для решения создавшейся ситуации. Остальные показатели имеют средний и вышесреднего результат.

Далее был оценен показатель CES или оценка потребительских усилий

Данный показатель очень похож на NPS, расчет может быть как такой же, так и по универсальной формуле:

$$CES = \frac{\text{Сумма всех ответов}}{\text{Общее кол-во ответов}} * 100\%$$

CES крайне редко используется российскими предприятиями для расчета качества клиентского сервиса, но крайне точно показывает слабые стороны обслуживания. В зарубежных странах он неотъемлемо рассчитывается с такими показателями как NPS и CSI для более точной и целостной картины качества обслуживания.

В данной работе для расчета CES были взяты следующие вопросы.

1. Насколько легко вам было найти товар в торговом зале?

$$CES_1 = \frac{80 - 9}{110} * 100 = 64,5\%$$

2. Насколько легко вам было найти товар в приложении/оформить заказ?

$$CES_2 = \frac{91 - 7}{110} * 100 = 76,4\%$$

При расчете данного показателя для магазина «Пятёрочка» по адресу Уральская 69/1 мы видим, что один показатель выше 70%, это говорит нам о высокой вероятности, что клиент совершит целевое действие, а именно - заказ товара через приложение, так как усилий, затраченных на данные действия, было минимальное количество.

Второй же показатель составляет 64,5 %, это указывает нам на то, что торговое оборудование расположено нерационально или же система навигации не является достаточно эффективной, поэтому стоит пересмотреть решения относительно самого торгового зала или выкладки.

Проведение данного опроса и расчет индексов качества обслуживания позволил выявить и конкретизировать проблемы обслуживания покупателей, что позволит в дальнейшем разработать пути решения данных проблем.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Ричард Оуэн, Лаура Брукс. Сервис, который приносит прибыль. Практическое руководство по созданию системы NPS.// Ричард Оуэн, Лаура Брукс. Перевод на русский язык: Наталья Яцюк– 2016 г., с.27.

УДК 338.242.2

Анализ финансовой устойчивости как часть антикризисного управления предприятием

В.А.Павлова, студент

*Научный руководитель: **Реброва Т.А.**, к.э.н., доцент,
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация. Данная научная статья посвящена анализу финансовой устойчивости как важной составляющей антикризисного управления предприятием. В статье рассматриваются основные аспекты анализа финансовой устойчивости, такие как рентабельность, ликвидность, финансовый рычаг, структура капитала и управление оборотным капиталом. Также анализируется влияние финансовой устойчивости на способность предприятия справиться с кризисными ситуациями и принять эффективные меры по их преодолению. В статье также предлагается расчет финансовой устойчивости на примере ООО «Птицекомплекс Алексеевский».

Ключевые слова: финансовая устойчивость, антикризисное управление, анализ, рентабельность, ликвидность, финансовый рычаг, структура капитала, управление оборотным капиталом.

Abstract. This scientific article is devoted to the analysis of financial stability as an important component of anti-crisis management of an enterprise. The article discusses the main aspects of financial stability analysis, such as profitability, liquidity, financial leverage, capital structure and working capital management. The impact of financial stability on the ability of an enterprise to cope with crisis situations and take effective measures to overcome them is also analyzed. The article also suggests the calculation of financial stability on the example of LLC "Poultry Complex Alekseevsky".

Keywords: финансовая устойчивость, антикризисное управление, анализ, рентабельность, ликвидность, финансовый рычаг, структура капитала, управление оборотным капиталом.

Анализ финансовой устойчивости является неотъемлемой составляющей антикризисного управления предприятием. Он позволяет определить финансовые проблемы и потенциальные угрозы, которые могут поставить под угрозу финансовую стабильность и успешное функционирование предприятия. Он также помогает выявить причины финансовых проблем, такие как недостаток оборотного капитала, неэффективное использование активов, высокий уровень задолженности и позволяет предпринять меры по устранению этих причин и предотвратить возможные кризисные ситуации. [2]

После анализа финансовой устойчивости могут быть разработаны и реализованы меры по улучшению финансового положения предприятия. Это могут быть меры по снижению затрат, улучшению управления дебиторской и кредиторской задолженностью, реструктуризации долга и другие.

Анализ финансовой устойчивости предприятия включает расчет множества показателей и коэффициентов. Необходимо рассмотреть самые важные из них.

1) Коэффициент финансовой независимости - это отношение собственного капитала к совокупным активам компании или отношение собственного капитала к совокупному капиталу компании. Данный коэффициент показывает, насколько компания опирается в своей деятельности на заемный капитал.

2) Коэффициент финансового рычага - это отношение заемных средств компании к ее собственному капиталу или отношение заемных средств к общему капиталу компании. Коэффициент финансового рычага показывает, в какой степени компания использует заемные средства для финансирования своей деятельности.

3) Коэффициент оборотного капитала - это отношение собственных оборотных средств к общему оборотному капиталу компании. Данный

коэффициент показывает, какая часть собственных оборотных средств компании используется для финансирования текущей деятельности.

4) Финансовый коэффициент - это отношение заемного капитала к общему капиталу компании. Данный коэффициент показывает отношение заемного капитала к общему капиталу компании.

5) Финансовый коэффициент - это отношение собственного капитала к общему капиталу компании. Данный коэффициент показывает отношение собственного капитала к общему капиталу компании и позволяет оценить финансовую устойчивость компании.

6) Коэффициент абсолютной ликвидности представляет собой отношение денежных средств и наиболее ликвидных активов к текущим обязательствам компании. Данный коэффициент оценивает, в какой степени компания может оплатить свои текущие обязательства за счет денежных средств и оборотных активов.

7) Коэффициент текущей ликвидности - это отношение наиболее ликвидных активов к текущим обязательствам. Данный коэффициент оценивает, в какой степени компания может покрыть свои текущие обязательства за счет оборотных активов.

8) Коэффициент текущей ликвидности - это отношение текущих активов к текущим обязательствам. Данный коэффициент отражает степень обеспеченности предприятия оборотными активами для погашения текущих обязательств.

9) Отношение операционной прибыли к объему продаж - это коэффициент, отражающий прибыль, которую предприятие получает от продажи товаров и услуг. Отношение операционной прибыли к объему продаж рассчитывается как отношение прибыли к объему продаж.

10) Рентабельность затрат – это показатель, отражающий эффективность использования затрат компании для достижения прибыли. Рентабельность затрат рассчитывается как отношение прибыли к затратам.

11) Оборачиваемость активов – это показатель эффективности использования активов компании для генерации выручки. Оборачиваемость активов рассчитывается как отношение выручки к среднему значению активов компании.

12) Продолжительность 1 оборота активов – это показатель, отражающий среднее время, за которое активы компании оборачиваются в течение одного периода. Продолжительность 1 оборота активов рассчитывается как обратное значение коэффициента оборачиваемости активов. [1, с. 119]

Помимо вышеперечисленных показателей в более подробном анализе финансовой устойчивости предприятия могут быть рассчитаны показатели рентабельности и оборачиваемости по каждому активу, который присутствует в бухгалтерском балансе предприятия. К таким показателям можно отнести рентабельность дебиторской задолженности, рентабельность запасов, оборачиваемость основных средств, оборачиваемость кредиторской

задолженности, продолжительность 1 оборота заемных средств и многие другие показатели.[3]

Также необходимой частью анализа финансовой устойчивости предприятия является проведение горизонтального и вертикального анализов бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах предприятия.

Горизонтальный анализ позволяет провести сравнение финансовых показателей за периоды времени. Он показывает изменение относительных и абсолютных значений показателей по годам или кварталам. Горизонтальный анализ помогает выявить тенденции и динамику изменения показателей, а также идентифицировать проблемные области или успешные тренды в финансовых показателях компании.

Вертикальный анализ направлен на определение структуры баланса и финансовой отчетности. Каждый показатель может быть выражен в процентах от выбранного ключевого показателя (обычно это общие активы в балансе и обороты в отчетности). Вертикальный анализ дает представление о вкладе каждой статьи или категории в общее финансовое состояние и результаты деятельности компании. Это позволяет выявлять сильные и слабые стороны и отслеживать изменения в структуре финансовых показателей с течением времени.

Попробуем рассчитать вышеперечисленные коэффициенты на практике. За объект исследования примем динамично развивающееся предприятия в Оренбургской области в сфере переработки мяса птицы – ООО «Птицекомплекс Алексеевский». В качестве источников информации для проведения анализа финансовой устойчивости будем использовать бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах исследуемой компании. Результаты исследования представим в таблице 1.

Таблица 1. Расчет показателей финансовой устойчивости ООО «Птицекомплекс Алексеевский»

Показатель	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Абсолютное изменение (+,-) 2022 г. к 2020 г.	Темп прироста 2022 г. к 2020 г., %
Коэффициент финансовой независимости	0,76	0,76	0,74	-0,02	-2,58
Коэффициент финансового левериджа	1,64	1,54	1,62	-0,03	-1,57
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,42	0,46	0,28	-0,14	-33,91
Коэффициент финансирования	0,61	0,65	0,62	0,01	1,59
Коэффициент финансовой устойчивости	1,00	0,93	0,92	-0,07	-7,08

Коэффициент абсолютной ликвидности	1,740	0,066	0,134	-1,61	-92,32
Коэффициент текущей ликвидности	0,13	0,19	0,16	0,03	18,65
Коэффициент срочной ликвидности	0,36	0,45	0,37	0,01	2,92
Рентабельность продаж, %	-19,51	3,59	3,91	23,42	-120,06
Рентабельность затрат, %	-25,50	6,44	4,95	30,45	-119,42
Оборачиваемость активов, оборотов	0,64	1,16	1,14	0,51	79,77
Продолжительность 1 оборота активов, дней	566,22	310,27	314,97	-251,25	-44,37

На основании данной таблицы можно сделать следующие выводы:

1) Коэффициент финансовой независимости снизился с 0,76 в 2020 году до 0,74 в 2022 году, что свидетельствует о уменьшении доли собственного капитала в общем финансировании компании.

2) Коэффициент финансового левериджа уменьшился с 1,64 в 2020 году до 1,62 в 2022 году, что указывает на некоторое снижение использования заемных средств для финансирования деятельности компании.

3) Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами значительно упал с 0,42 в 2020 году до 0,28 в 2022 году. Это может свидетельствовать о снижении финансовой стабильности компании и возможных проблемах с покрытием текущих обязательств.

4) Коэффициент финансирования остался примерно на прежнем уровне, незначительно изменившись с 0,61 в 2020 году до 0,62 в 2022 году.

5) Коэффициент финансовой устойчивости сократился с 1,00 в 2020 году до 0,92 в 2022 году. Это может свидетельствовать о снижении способности компании покрывать свои обязательства за счет имеющихся средств.

6) Коэффициент абсолютной ликвидности заметно упал с 1,740 в 2020 году до 0,134 в 2022 году, что указывает на серьезные проблемы с наличием ликвидных активов, способных покрыть текущие обязательства компании.

7) Коэффициент текущей ликвидности и коэффициент срочной ликвидности также незначительно изменились, но сохраняются на приемлемом уровне.

8) Рентабельность продаж и рентабельность затрат показали положительную динамику, увеличившись с отрицательных значений в 2020 году до 3,91 и 4,95 соответственно в 2022 году. Это говорит о том, что компания стала более прибыльной и рентабельной.

9) Оборачиваемость активов значительно выросла, увеличившись с 0,64 в 2020 году до 1,14 в 2022 году.

10) Продолжительность 1 оборота активов значительно снизилась с 566,22 дней в 2020 году до 314,97 дней в 2022 году.

В целом, по приведенным расчетам можно сделать вывод о некоторых проблемах с финансовой стабильностью и ликвидностью компании, но при этом

рентабельность и оборачиваемость активов улучшились. Необходимо более детальное исследование и анализ для полного понимания финансового состояния и перспектив развития компании.

В настоящей статье мы рассмотрели важность анализа финансовой устойчивости в контексте антикризисного управления предприятием. Мы выяснили, что финансовая устойчивость является ключевым элементом успешного противодействия кризисным ситуациям и обеспечения устойчивого развития организации.

Основываясь на проведенном анализе, мы выделили несколько факторов, которые оказывают наибольшее влияние на финансовую устойчивость предприятия, такие как эффективное управление капиталом, достаточная ликвидность, надежное финансовое планирование и контроль, а также грамотное управление долгами.

Из результатов исследования стало ясно, что анализ финансовой устойчивости помогает выявить проблемные области и риски, а также разработать соответствующие стратегии и меры для их предотвращения или минимизации. Это позволяет предприятию эффективно управлять финансовыми ресурсами, принимать обоснованные решения и обеспечивать устойчивое развитие в условиях кризиса.

В целом, наши исследования подкрепляют гипотезу о том, что анализ финансовой устойчивости является неотъемлемой частью антикризисного управления и значительно повышает шансы предприятия на успешное преодоление кризисных ситуаций. Представленные в статье результаты и рекомендации могут быть полезны как практикующим специалистам, так и исследователям в области финансового менеджмента и антикризисного управления.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Пруцкова, Т. В. Анализ и оценка финансовой устойчивости как составляющей финансового анализа предприятия / Т. В. Пруцкова // Основные пути решения проблем в области бухгалтерского учета, экономического анализа, контроля и аудита в условиях цифровизации экономики Российской Федерации : Сборник научных трудов I Всероссийской научно-практической конференции, Саратов, 15 мая 2020 года. – Саратов: Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова, 2020. – С. 118-120. – EDN SKVYGO.
2. Цветых, А. В. Финансовая устойчивость предприятия: сущность и оценка / А. В. Цветых, К. Ю. Лобков // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2021. – Т. 10, № 1(34). – С. 371-374. – DOI 10.26140/anie-2021-1001-0092. – EDN DYAVCW.
3. Trunina O.Yu., Rebrova T.A. *Influence of information technologies on educational process/Modern European Researches*. 2016. № 5. С. 186-190.

Анализ вероятности банкротства предприятия

И.С. Потехин, студент

*Научный руководитель: Реброва Т.А., к.э.н., доцент,
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация. Настоящая научная статья представляет анализ вероятности банкротства предприятия с использованием различных моделей. В статье рассматриваются такие способы оценки вероятности банкротства предприятия, как: пятифакторная и двухфакторная модели Альтмана, модель Г. Спрингейта, модель Фулмера, модель Р. Лиса и модель Таффлера. Вероятность банкротства по всем перечисленным моделям была рассчитана на примере ООО «Птицекомплекс Алексеевский».

Ключевые слова: *вероятность банкротства, антикризисное управление, модель Альтмана, модель Г. Спрингейта, модель Фулмера, модель Р. Лиса, модель Таффлера.*

Abstract. This scientific article presents an analysis of the probability of bankruptcy of an enterprise using various models. The article discusses such methods of assessing the probability of bankruptcy of an enterprise as: the five-factor and two-factor Altman models, the G. Springate model, the Fulmer model, the R. Fox model and the Taffler model. The probability of bankruptcy for all the listed models was calculated on the example of LLC "Poultry Complex Alekseevsky".

Keywords: *probability of bankruptcy, crisis management, Altman model, G. Springate model, Fulmer model, R. Fox model, Taffler model.*

Анализ вероятности банкротства является сложным процессом, требующим учета множества факторов. Некоторые из основных факторов, которые обычно учитываются при проведении анализа вероятности банкротства, включают финансовые показатели, такие как уровень долговой нагрузки, общая ликвидность, показатели рентабельности, а также внешние факторы, такие как состояние отрасли, конкурентная ситуация и макроэкономические условия.[1]

Важно отметить, что анализ вероятности банкротства не является исчерпывающим предсказанием, а лишь инструментом для оценки риска и принятия решений. Результаты анализа должны быть дополнены другими источниками информации и учетом специфических условий и характеристик компании. [2]

В данной научной статье будем оценивать вероятность банкротства при помощи специальных моделей. Объектом исследования послужит динамично развивающееся предприятие в Оренбургской области, занимающееся переработкой мяса птицы – ООО «Птицекомплекс Алексеевский». Источниками

информации при проведении анализа будут служить бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах компании.

1) Начнем анализ вероятности банкротства с пятифакторной модели Альтмана. Пятифакторная модель Альтмана, также известная как Z-модель Альтмана, разработана профессором Эдвардом Альтманом в 1968 году и используется для оценки финансового здоровья и вероятности банкротства компании.

Полученные значения представим в таблице 1.

Согласно методики Альтмана, вероятность банкротства зависит от значения показателя Z в следующих пропорциях:

- 1) Менее 0,3 – очень высокая;
- 2) От 1,81 до 2,675 – высокая;
- 3) От 2,675 до 2,99 – невелика;
- 4) Более 2,99 – ничтожно, очень низкая.

Таблица 1. Расчет вероятности банкротства ООО «Птицекомплекс Алексеевский» при помощи пятифакторной модели Э. Альтмана

Показатель	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Абсолютное изменение (+,-) 2022 г. к 2020 г.
X1	0,42	0,38	0,29	-0,13
X2	0,75	0,76	0,74	-0,02
X3	-0,10	0,07	0,10	0,20
X4	0,00	1,00	2,00	2,00
X5	0,64	1,16	1,14	0,51
Z	0,65	1,18	1,17	0,52

Значение Z в 2022 году увеличилось на 0,52 по сравнению с 2020 годом и достигло 1,17. Можно сделать вывод о том, что предприятие подвержено стать несостоятельным, но принимает большие усилия по оптимизации своего имущества и хеджированию угроз. Также стоит отметить, что в 2020 году началась мировая пандемия коронавируса, что сильно сказалось на малом бизнесе.

2) Далее рассчитаем вероятность банкротства исследуемого предприятия при помощи двухфакторной модели Э. Альтмана.

Результаты расчетов представим в таблице 2.

Таблица 2. Расчет вероятности банкротства ООО «Птицекомплекс Алексеевский» при помощи двухфакторной модели Э. Альтмана

Показатель	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Абсолютное изменение (+,-) 2022 г. к 2020 г.
X1	1,74	0,07	0,13	-1,61
X2	24,50	24,13	26,44	1,95
Z	-0,84	0,94	1,00	1,84

Согласно данной методике, вероятность несостоятельности предприятия можно узнать исходя из следующих значений. Если результат расчета $Z < 0$, то вероятность банкротства невелика, если $Z > 0$, то высока.

То есть можно сделать вывод о том, что вероятность банкротства предприятия согласно данной модели увеличилась в 2022 году в сравнении с 2020 годом.

3) Далее рассчитаем вероятность банкротства ООО «Птицекомплекс Алексеевский» при помощи модели Г. Спрингейта.

Результаты расчетов, полученные в результате анализа, представим в виде таблицы 3.

При $Z < 0,862$ компания является потенциальным банкротом. Согласно данной модели, компанию нельзя назвать потенциальным банкротом, так как уже в 2021 году показатель Z стал равным 1,12, что больше критического значения.

Таблица 3. Расчет вероятности банкротства ООО «Птицекомплекс Алексеевский» при помощи модели Г. Спрингейта

Показатель	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Абсолютное изменение (+,-) 2022 г. к 2020 г.
X1	0,42	0,38	0,29	-0,13
X2	-0,10	0,07	0,10	0,20
X3	-0,12	0,05	0,06	0,18
X4	0,64	1,16	1,14	0,51
Z	0,31	1,12	1,10	0,79

4) Следующая модель по которой мы будем определять вероятность ООО «Птицекомплекс Алексеевский» стать несостоятельным – это модель Фулмера.

Таблица 4. Расчет вероятности банкротства ООО «Птицекомплекс Алексеевский» при помощи модели Фулмера

Показатель	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Абсолютное изменение (+,-) 2022 г. к 2020 г.
X1	0,75	0,76	0,74	-0,02
X2	0,43	0,45	0,37	-0,06
X3	-0,16	0,07	0,08	0,24
X4	1,74	0,07	0,13	-1,61
X5	0,24	0,24	0,26	0,02
X6	0,00	0,07	0,08	0,07
X7	0,02	0,05	0,09	0,06
X8	88,80	5,21	3,89	-84,91
X9	0	0	0	0,00
Z	96,55	4,11	2,64	-93,91

Расчеты необходимые для получения результата представим в таблице 4. Критическим значением Z для данной модели является 0. Согласно модели

Фулмера ООО «Птицекомплекс Алексеевский» нельзя назвать потенциальным банкротом ни за один исследуемый период. Все годы значения Z было больше 0. Стоит отметить, что в 2022 году значение интегрального показателя сократилось сразу на 93,91, что может свидетельствовать о сильном снижении платежеспособности предприятия.

5) Рассчитаем вероятность банкротства предприятия при помощи модели Р. Лиса.

Данные полученные в результате анализа поместим в таблицу 5.

Предельное значение данной модели 0,037. Весь анализируемый период значение интегрального показателя ниже предельного значения, что свидетельствует о том, что компания является потенциальным банкротом.

Таблица 5. Расчет вероятности банкротства ООО «Птицекомплекс Алексеевский» при помощи модели Р. Лиса

Показатель	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Абсолютное изменение (+,-) 2022 г. к 2020 г.
X1	0,42	0,38	0,29	-0,13
X2	-0,10	0,07	0,10	0,20
X3	0,75	0,76	0,74	-0,02
X4	3,08	3,14	2,78	-0,30
Z	0,06	0,08	0,07	0,01

6. В завершении проведем анализ вероятности банкротства при помощи модели Таффлера.

Результаты расчета представим в виде таблицы 6.

Согласно методики Таффлера, вероятность банкротства зависит от значения показателя Z в следующих пропорциях:

- 1) Более 0,3 – у организации хорошие долгосрочные перспективы;
- 2) От 0,2 до 0,3 – угроза банкротства невелика;
- 3) Менее 0,2 – вероятность банкротства высокая.

Таблица 6. Расчет вероятности банкротства ООО «Птицекомплекс Алексеевский» при помощи модели Таффлера

Показатель	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Абсолютное изменение (+,-) 2022 г. к 2020 г.
X1	-25,92	0,73	0,75	26,67
X2	0,43	0,45	0,37	-0,06
X3	0,00	0,07	0,08	0,07
X4	0,64	1,16	1,14	0,51
Z	-13,58	0,65	0,64	14,22

Интегральный показатель Z в 2021 году стал равным 0,65, что соответствует тому, что у организации отсутствует вероятность банкротства и хорошие долгосрочные перспективы. [3]

Подводя итог проведенному исследованию, можно сделать следующие выводы. Три из шести рассчитанных интегральных показателей показали, что предприятие является потенциальным банкротом, а остальные, наоборот, что предприятие платежеспособное и финансово-устойчивое. Именно поэтому при расчете вероятности банкротства предприятия нельзя ограничивать лишь расчетами по таким моделям. Необходимо также проводить расширенный анализ, который включает расчет показателей рентабельности, оборачиваемости, ликвидности, финансовой устойчивости, а также рассмотреть в динамике изменение объема продаж/производства и многие другие показатели и коэффициенты.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Бойков, В. А. Анализ вероятности банкротства предприятия на основе модели Бивера, дополненной интегральной оценкой риска банкротства / В. А. Бойков, Е. В. Зуйкова, А. А. Лысенко // Экономика: вчера, сегодня, завтра. – 2023. – Т. 13, № 7-1. – С. 396-409. – DOI 10.34670/AR.2023.95.19.043. – EDN MUSXED.
2. Реброва Т.А. Роль малых предприятий на рынке труда Оренбургской области//В сборнике: Человек в экономико-правовом и политическом пространстве. сборник научных статей XXV научно-практической конференции. Барнаул, 2021. С. 124-135.
3. Сулейманова, Д. А. Анализ финансовой отчетности как основа прогнозирования и контроля доходов и расходов организации / Д. А. Сулейманова, М. А. Асхабова, З. М. Алиева // Прикладные экономические исследования. – 2023. – № 2. – С. 211-217. – DOI 10.47576/2949-1908_2023_2_211. – EDN UVFGKZ.

УДК 334.7

Эффективные методы управления экономико-технологическим потенциалом промышленного предприятия

*К.С. Приходько, к.э.н., доцент
Краснодарский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация. В статье рассмотрены технические и экономические показатели эффекта, представлены такие российские отрасли производства как машиностроение и черная металлургия. Далее, предложены методы управления в обеих отраслях, включая применение методологии управления проектами Agile, найм R&D менеджера, создание мини-заводов и т.д. Затем, исследовано изменение динамики индекса промышленного производства в период с 2018 по 2022 г. по итогам I квартала. В заключении, были сделаны выводы и подведены итоги исследования.

Ключевые слова: *Машиностроение, черная металлургия, эффективность, оптимизация, конкурентоспособность.*

Annotation. The article examines the technical and economic indicators of the effect, and presents such Russian industries as mechanical engineering and ferrous

metallurgy. Further, management methods are proposed in both industries, including the use of Agile project management methodology, hiring an R&D manager, creating mini-factories, etc. Then, the change in the dynamics of the industrial production index was studied in the period from 2018 to 2022 based on the results of the first quarter. In conclusion, conclusions were drawn and the results of the study were summed up.

Keywords: mechanical engineering, ferrous metallurgy, efficiency, optimization, competitiveness.

Трансформация экономики и производства в современных условиях направлена на создание, развитие и внедрение инновационных продуктов, которые способны повысить качество изделий в совокупности со снижением издержек. Касаемо России, стоит отметить, что влияние внешних факторов (проведение российской специальной военной операции на территории Украины) колоссально замедляет процесс экономико-технологического развития внутреннего производства и страны в целом. Кризисные сложившиеся условия, с одной стороны, ослабляют хозяйственную деятельность нашего государства, но, с другой стороны, могут помочь ослабить зависимость от иностранных недружественных стран, что скажется для России повышением конкурентоспособности на мировом рынке.

Результаты внедрения инноваций оцениваются через комплекс косвенных показателей, которые учитывают несколько вариантов практического использования эффективности экономико-технологического развития – технический, экономический и социальный.

Технические показатели эффекта выражаются в таких показателях как новизна, масштабность внедрения и технический уровень инновации по сравнению с мировыми тенденциями.

Экономические показатели эффекта представляют собой объем заказов и валютных поступлений, норму прибыли и стоимостную оценку экономии затрат общественного труда [3, с. 363].

Рассматривая российские инновационные продукты, следует более глубоко изучить функционирование таких отраслей как машиностроение и черная металлургия.

В России действуют такие инженерные компетенции как проектирование, программирование, моделирование и т.д., которые позволяют успешно конкурировать на мировом рынке. Однако в отрасли машиностроения наблюдается значительное отставание в сфере производительности и технологий. Сама сфера за последний век значительно трансформировалась, но, несмотря на это, производство отдельных запчастей не развивается, имеет высокую себестоимость и низкое качество, которые не дают стать нашей стране мировым лидером.

В 2022 г. отечественные производители должны оптимизировать логистические пути с целью стабилизации поставок дополнительных элементов в совокупности с использованием Agile и 2-speed R&D.

Первый метод выражается в применении методологии управления проектами Agile, которая сейчас активно используется по всему миру. Ее суть – организация деятельности над проектом, которая не подразумевает жесткого долгосрочного планирования. Ценности методологии, следующие: личностные трудовые отношения в коллективе важнее производственного процесса, эффективный продукт лучше исчерпывающей документации, готовность к изменениям перспективнее, чем следование первоначальному плану. Другими словами, Agile ориентируется на человеческий капитал и потенциал каждого работника, помогает найти надежных заказчиков и предотвратить возникающие риски [1, с. 184].

Возможно, отечественным производителям стоит попробовать применить данную методологию на своих предприятиях с целью раскрытия производственного потенциала путем трансформации отношений в коллективе. Помимо этого, мнение каждого сотрудника компании может помочь в проблеме поиска путей оптимизации производства, установления отношений с поставщиками и проведения маркетинговых исследований с последующим мониторингом потребительского поведения и меняющихся предпочтений.

Вторым методом управления потенциалом промышленного предприятия в машиностроении является создание отдела или найм сотрудника на должность R&D менеджера. Это высококвалифицированный специалист, отвечающий за разработку стратегии развития компании. Именно этот отдел или трудовая единица занимается поиском и внедрением перспективных разработок в совокупности с трансформацией производственных линий. Автомобилестроение – крупная мировая отрасль, которая подразумевает повышение эффективности путем создания на каждом предприятии отдела исследования и развития компании. Оптимальная деятельность рассмотренных специалистов способствует усовершенствованию технологического процесса и рациональному использованию рабочего времени и распределению затрат.

Помимо этого, перспективными направлениями повышения эффективности отрасли автомобилестроения выступают такие мероприятия как:

1. Создание бизнес-моделей, основывающихся на применении информационных технологий. Например, финансирование технологий анализа большого объема данных.

2. Развитие искусственного интеллекта и автономных систем, способных самостоятельно контролировать отдельные части производства в совокупности с продвижением творческого мышления роботов.

3. Распространение интернета вещей, представляющего собой внедрение умных устройств, необходимых как для отслеживания деятельности производственных процессов, так и для мониторинга физического состояния работников [4, с. 686].

Черная металлургия выступает второй масштабной сферой производства, которая нуждается в трансформации с целью повышения конкурентоспособности. Производители стали на российском рынке в последние

годы испытывают значительное ценовое давление. Для строительной отрасли подобные изменения могут стать критическими, т.к. от стоимости материалов влияет уровень конкуренции и себестоимость объекта.

Длительное давление на себестоимость базового продукта стало основой внедрения системы непрерывного производства и методов бережливого производства, т.к. внедрение обоих методов способствует оптимальной экономии издержек.

Такое понятие как Индустрия 4.0. или четвертая промышленная революция относится ко всем отраслям промышленности. Это новый подход к производству, подразумевающий массовое внедрение информационных технологий, роботов, искусственного интеллекта и т.д. Преимущества подобного мероприятия – снижение себестоимости производства, экономия электроэнергии, сокращение вредных выбросов. Ученые считают, что XXI век станет началом функционирования Индустрии 4.0.

Еще одним методом управления экономико-технологическим потенциалом производства в сфере черной металлургии выступает строительство мини-заводов, позволяющих производить сталь из лома. Подобное мероприятие окажется прибыльным в том случае, если существующий спрос нецелесообразно удовлетворить предприятием, выполняющим полный цикл. Таким способом могут пользоваться не только крупные рыночные игроки, но и мелкие производители, т.к. это поможет расширить клиентскую базу в совокупности с государственной поддержкой стратегии развития [2, с. 537].

В заключении, стоит исследовать динамику индекса промышленного производства, характеризующего совокупные изменения данной сферы всех видов работ, товаров и услуг за сравниваемые периоды и отражающего тенденцию стоимости в результате сокращения или увеличения выпуска продукции. Данные будут представлены на рисунке 1:

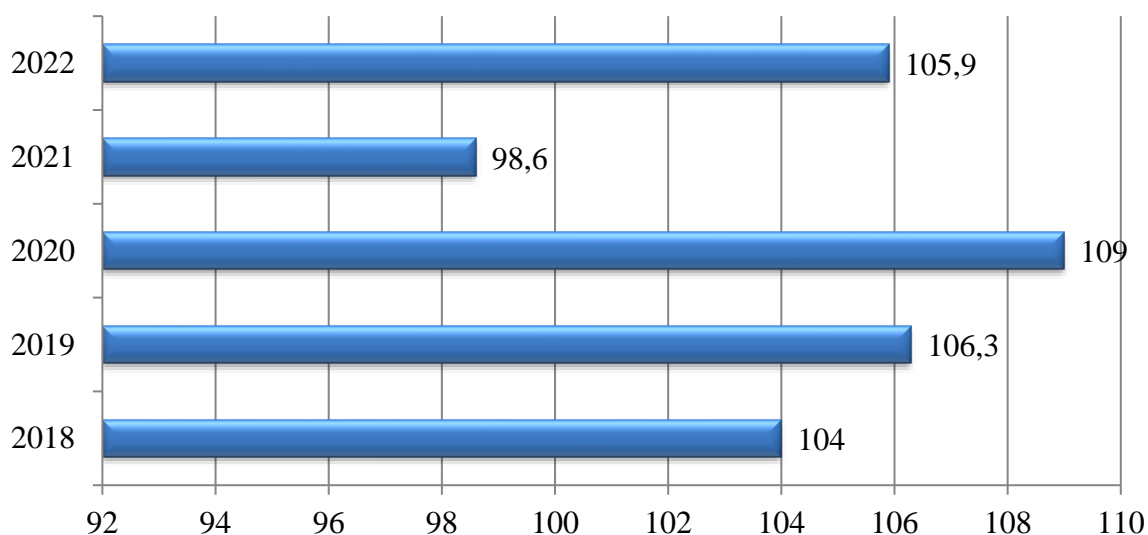


Рисунок 1. Динамика индекса промышленного производства в период с 2018 по 2022 г. по итогам I квартала (в процентах) [5]

Данные рисунка 1 свидетельствуют о нестабильной динамике индекса. Это связано, прежде всего, с изменением государственной политики, внешних и внутренних причин функционирования производства и т.д.

Касаемо ситуации 2022 г., уровень показателя достаточно высок, однако следующие месяцы значительно повлияют на динамику в целом вследствие проведения российской специальной военной операции на территории Украины. Большинство иностранных государств посчитали подобные действия террористическими и отказались от сотрудничества с нашей страной. В дальнейшем, по мнению автора, значение индекса снизится, однако, российские современные разработки в сфере инноваций помогут в течение нескольких лет оздоровить экономику нашего государства и занять России лидерские позиции на мировом рынке без участия в отечественном производстве недружественных стран.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Еремин, В. Н. Выбор направлений диверсификации в машиностроении: монография / В.Н. Еремин, Е.В. Еремина. - Москва: ИНФРА-М, 2022. - 184 с.
2. Золотарчук, В. В. Макроэкономика: учебник / В.В. Золотарчук. - 2-е изд., перераб. и доп. - Москва: ИНФРА-М, 2022. - 537 с.
3. Нуралиев, С. У. Экономика: учебник / С.У. Нуралиев, Д.С. Нуралиева. - 2-е изд., испр. и доп. - Москва: ИНФРА-М, 2023. - 363 с.
4. Райзберг, Б. А. Курс экономики: учебник / Б.А. Райзберг, Е.Б. Стародубцева; под ред. Б.А. Райзберга. — 5-е изд., испр. - Москва: ИНФРА-М, 2022. - 686 с.
5. Приходько К.С. Аутстаффинг, аутсорсинг - современные технологии на рынке труда. Сфера услуг: инновации и качество. 2012. № 6. С. 15.
6. Приходько К.С. Управление инновационным развитием промышленного производства в условиях кризиса. В сборнике: Современные тенденции и проблемы науки в развитии цифровых и инновационных технологий. Сборник научных трудов VII Международной межвузовской научно-практической конференции преподавателей и студентов. Краснодар, 2023. С. 218-225.
7. Приходько К.С. Экономическое обоснование внедрения современных технологий в российский бизнес. в сборнике: вызовы и решения для бизнеса: ВЭД в новых реалиях. Сборник материалов III Международного внешнеэкономического научно-практического форума. Москва, 2023. С. 271-273
8. Федеральная служба государственной статистики (Росстат) [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru/> (дата обращения: 12.11.2023).

УДК 339.137

Репутационные методы удержания позиции на рынке

С. А. Рябинин, студент

**Научный руководитель: Т.Г. Нестерова, к.п.н., доцент
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия**

Аннотация. Здоровая конкуренция и обеспечение успешно функционирующего взаимодействия предприятия и потребителя во многом зависят от массовых трендов и допустимого дискурса. В статье проведен анализ использования репутационных инструментов. Дана оценка общественных потерь от использования инструментов вошинга.

Ключевые слова: *Вошинг, имидж, метод воздействия, общество.*

Abstract. Healthy competition and ensuring successful interaction between the enterprise and the consumer largely depend on mass trends and acceptable discourse. The article analyzes the use of reputational tools. An assessment of the social losses from washing use.

Keywords: *Washing, image, method of influence, society.*

В бизнесе существует множество способов удержания позиции на рынке. Однако, не все из них являются этичными и долгосрочно успешными. Некоторые компании прибегают к пагубным методам, которые могут нанести вред как их клиентам, так и всему обществу в целом.

В этой статье мы проанализируем некоторые из таких методов и почему они являются вредными, а также предложим альтернативные стратегии, которые помогут компаниям удерживать свою позицию на рынке без негативных последствий.

Один из пагубных методов удержания позиции на рынке — это создание «отмывающих» образов в сознании потребителя. Washing-использование спорта, экологических движений, публичных лиц для улучшения подорванной репутации государства или компании, введение в заблуждение относительно целей организации или производителя, представление их в благоприятном свете. Некоторые компании могут прибегать к обманчивым или недостоверным заявлениям о своих продуктах или услугах, чтобы привлечь больше клиентов. Однако, такой подход может привести к утрате доверия со стороны потребителей и негативному имиджу компании в целом. Вопрос этических норм в экономике был отнесён к числу первостепенных еще античными мыслителями. Без последовательно выстроенных нравственных взаимоотношений невозможно выстроить грамотное экономическое взаимодействие [1]. Однако, washing, как новая маркетинговая стратегия, позволяет обойти данные ограничения. Одними из самых ярких представителей вошинга являются sportwashing и greenwashing. Sportwashing один из самых дорогих примеров данного феномена. К примеру, американские налогоплательщики отчисляют в районе 7 миллиардов долларов на финансирование постройки стадионов. Данные деньги никак не вернутся гражданам в виде общественных благ, объектах инфраструктуры или рекреации, а в полном объеме уйдут для постройки спортивных стадионов, использующихся только для проведения спортивных игр. При всём этом, существующие стадионы не являются прибыльными инвестициями, и во многом приносят больше недовольства высоким количеством мусора, шумом и беспорядками после

матчей. Более того, 7 миллиардов это отчисления лишь на постройку, а содержание данных стадионов также ложится на плечи налогоплательщиков. Однако, по половозрастным исследованиям последних лет, интерес к большому спорту продолжает неуклонно падать [2]. Подростки, или поколение Z, в большей своей части(47%) вообще не имеют интереса к большому спорту, а половозрелые респонденты в 37 % случаев также оказались полностью незаинтересованы в спортивных мероприятиях.

Всё вышесказанное объясняется тем, что оборот частного капитала в спортивной сфере имеет невероятные масштабы. Основными рекламодателями спортивных турниров выступают многие букмекерские конторы, заинтересованные в платёжеспособной аудитории, а в недавнем времени, основными спонсорами спортивных мероприятий выступали табачные и алкогольные компании. Так, компания «Филип Моррис» была крупнейшим спонсором Формулы-1. Баснословные финансовые вложения данных компаний обусловлены не только желанием продемонстрировать свой бренд, но и создать психологическую связь между спортом и их продукцией. С введением законов о запрете рекламирования алкогольной и табачной продукции ситуация изменилась, однако их места заняли не менее неоднозначные представители.







	ПОЛИЭТИЛЕН (6 кг)	БУМАГА (52 кг)	МНОГОРАЗОВЫЙ НЕТКАННЫЙ ПОЛИПРОПИЛЕН (42 кг)		МНОГОРАЗОВЫЙ ПОЛИЭТИЛЕН С 40% СОДЕРЖАНИЕМ ВТОРСЫРЬЯ (44 кг)	
						
	1 использование	1 использование	1 использование	8 использований	1 использование	8 использований
Невозобновляемая энергия, Дж	763	2620	3736	467	2945	368
Выбросы парниковых газов, кг ● = 5 кг	40	80	262	33	182	23
Потребление воды, л ● = 50 л	219	3785	1613	322	946	151

Рисунок 1. Сравнение потребления ресурсов при производстве различных пакетов

Ещё одним ярким представителем “отбеливания” репутации является greenwashing. Greenwashing - маркетинговая уловка, представляющая продукт более экологичным, чем в действительности. Недостаточная экологическая образованность людей позволяет компаниям создавать себе образ озабоченных экологией и будущим человечества благодетелей, что позволяет им «начинать» свою продукцию современными идеями [3].

К примеру, многие крупные сети, как Metro, М.Видео, Zara, отказываются от пластиковых пакетов в пользу бумажных. Они указывают на свою социальную миссию, заботу об окружающей среде и культуру разумного потребления. Тем не менее, многие исследования указывают, что полиэтиленовые пакеты в 7-8 раз экологичнее бумажных. Потребление невозобновляемой энергии при производстве бумажных пакетов в 3,5 раза больше, чем при производстве полиэтиленовых, а потребление воды в производстве бумаги в 17,3 раза выше, чем при производстве полиэтилена [4].

Преимущество бумаги перед полиэтиленом, а именно намного более быстрый процесс разложения, в данном случае теряется, так как на длинной дистанции массовое производство бумажных пакетов может нанести куда больший вред, нежели производство полиэтиленовых. А новое явление оксобиоразлагаемых полимеров вызывает большие опасения у учёных.

При всём этом, магазины продолжают настаивать на переходе на бумажные пакеты, нанося лозунги об экологичности на свою продукцию. Держатели капитала, в данном случае, заинтересованы лишь в извлечении прибыли посредством новомодного экологического течения, их не заботят ни вопросы гиперпотребления, ни вопросы захламления планеты. Подобное безответственное отношение наносит непоправимый урон как самим компаниям, так и всему обществу в совокупности, дискредитируя экологические движения и идеи в общественном сознании.

Другим ярким примером greenwashinga является кампания по сбору старой одежды от бренда H&M. В 2019 году компания отчиталась о 29 тысячах тонн собранного текстиля, однако журналистское расследование журнала The Guardian указало на то, что на освоение всего лишь 1000 тонн уйдёт в районе 12 лет. Компании умалчивают, что стоимость переработки невероятно велика, а объем переработанного сырья в производстве максимально составляет в рационе 20%. Таким образом, большая часть собранной одежды идёт не на переработку, а оказывается на свалках или оптом продаётся на маркетплейсах.

Таким образом, пагубные методы удержания позиции на рынке могут привести к краткосрочному успеху, но в долгосрочной перспективе они являются вредными как для компании, так и для всей отрасли. Вместо этого, компании должны стремиться к долгосрочной устойчивости и успеху через инновации, качество продуктов и услуг, а также установление долгосрочных партнерских отношений. Это позволит им удерживать свою позицию на рынке и привлекать клиентов без негативных последствий.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Павлова М.М., Нестерова Т.Г. Идеи нравственной экономики в рассуждениях раннехристианских мыслителей. // Экономика и управление бизнесу и государству: современные решения, инновации и технологии. Сборник научных трудов Всероссийской студенческой научно-практической конференции, проводимой в рамках Года науки и технологий (с международным участием). Под научной редакцией Н.В. Калинина. Москва, 2022. С. 311-315.
2. Информационный ресурс Mavink. Режим доступа: <https://mavink.com/explore/What-Is-After-Gen-Z> (дата обращения: 28.10.23)
3. Нестерова Т.Г., Ремизова В.Ф. Aspects of ecological education in foreign language classes. // Россия и Монголия: опыт и перспективы международной интеграции в образовании и науке. Сборник материалов международной научно-практической конференции, посвященной 20-летию Улан-Баторского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова и 80-летию победы битвы на Халхин-Голе. Под редакцией Н.В. Антиповой. 2019. С. 30-33.
4. Сайт проекта «Раздельный сбор». Режим доступа: <https://rsbor-msk.ru/pakety-2/> (дата обращения: 30.10.23)

УДК 339.371.5

Актуальные проблемы и перспективы развития интернет – магазина «Самокат»

*С.А. Чудакова, к.э.н., доцент
Смоленский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия*

Аннотация. Интернет-магазины стали незаменимым инструментом для продажи товаров и услуг в эпоху цифровой экономики. Они позволяют клиентам быстро и удобно заказывать необходимые товары, не выходя из дома, а также обеспечивают продавцам доступ к широкой аудитории клиентов и возможность увеличения объемов продаж. Интернет-магазин «Самокат» активно использует различные виды рекламы для привлечения клиентов.

Ключевые слова: перспективы развития, прибыль, интернет – магазин, конкурентоспособность, реклама.

Annotation. Online stores have become an indispensable tool for selling goods and services in the era of the digital economy. They allow customers to quickly and conveniently order the necessary goods without leaving home, and also provide sellers with access to a wide audience of customers and the opportunity to increase sales volumes. The online store "Scooter" actively uses various types of advertising to attract customers.

Keywords: development prospects, profit, online store, competitiveness, advertising.

Жизненные условия в России в настоящее время характеризуются неопределенностью и быстрыми изменениями, вызванными множеством факторов, таких как ухудшение геополитических отношений с зарубежными

странами, экономический кризис, глобальные вызовы, связанные с изменением климата, а также развитие цифровых технологий и социальных сетей. Эти изменения не только влияют на поведение потребителей, но и требуют от компаний более тщательного анализа и адаптации своих маркетинговых стратегий [3, с.45]. В таких условиях эффективность рекламных кампаний становится критически важной для конкурентоспособности и успеха компаний на рынке. Реклама является одним из ключевых инструментов маркетинговой коммуникации, который может помочь компаниям привлекать и удерживать клиентов, укреплять свою репутацию и повышать узнаваемость бренда. В контексте интернет-торговли и онлайн-маркетинга, который становится все более популярным в России и по всему миру, эффективность рекламы в интернете становится ключевым фактором успеха [4, с.38].

Во-первых, в условиях экономического кризиса и повышенной конкуренции на рынке важно иметь эффективную рекламную стратегию, которая поможет выделиться среди множества других игроков на рынке.

Во-вторых, в условиях растущей цифровизации и развития Интернет-торговли, все больше потребителей предпочитают делать покупки онлайн. Поэтому эффективная рекламная кампания в интернете становится все более важной для привлечения новых клиентов.

В-третьих, в связи с ограничениями на проведение массовых мероприятий, многие компании перенесли свои маркетинговые активности в онлайн-пространство. Поэтому создание рекламной концепции, которая бы работала исключительно в интернете, становится еще более актуальным.

В-четвертых, в условиях смены потребительских предпочтений и повышенного внимания к экологической ответственности, рекламная концепция предприятия может вызвать повышенный интерес у целевой аудитории.

Интернет-магазины стали незаменимым инструментом для продажи товаров и услуг в эпоху цифровой экономики. Они позволяют клиентам быстро и удобно заказывать необходимые товары, не выходя из дома, а также обеспечивают продавцам доступ к широкой аудитории клиентов и возможность увеличения объемов продаж. Одним из таких интернет-магазинов является сервис доставки еды «Самокат». Это российский сервис заказа продуктов питания и товаров для дома с доставкой из дарксторов. «Самокат» работает в сети магазинов dark площадью 180-220 квадратных метров в густонаселенных районах, со средним радиусом доставки примерно 1,5 километра. Заказы выполняются специалистами по товарам в темном магазине и доставляются курьерами пешком или на велосипедах, чтобы избежать пробок, время доставки составляет от 15 до 30 минут в зависимости от зоны доставки [1, с.116].

На продукцию Private label приходится около 20% выручки компании. В 2022 году компания расширила ассортимент вегетарианских продуктов, таких как альтернативное мясо, рыба и выпечка без компонентов животного происхождения, в сотрудничестве с Ассоциацией альтернативных продуктов питания в рамках конкурса «Startup Shelves».

В обычных магазинах dark имеется около 2500 единиц хранения (SKU), при этом ассортимент продукции варьируется на 30-40% за счет товаров местных производителей, в то время как в более крупных магазинах насчитывается около 1000 SKU. С 2021 года «Самокат» предлагает расширенный ассортимент продукции с крупных хабовых складов.

Выручка компании значительно выросла в 2021 году по сравнению с 2020 годом и продолжила расти в 2022 году. Возможные причины могут включать в себя повышение спроса на продукцию компании, расширение рынка сбыта, улучшение маркетинговых стратегий и т.д. (рисунок 1).

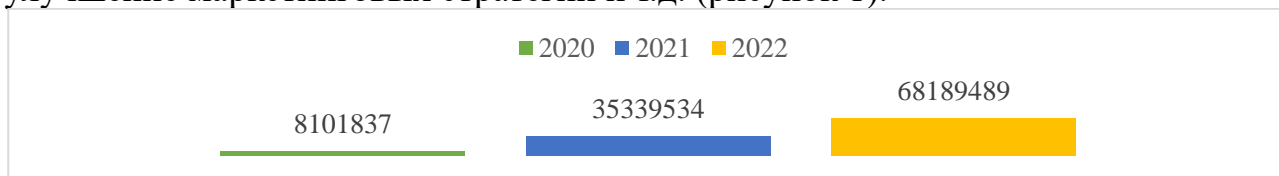


Рисунок 1. Динамические изменения выручки интернет-магазина «Самокат», 2020-2022 гг., тыс. руб.

Себестоимость также значительно выросла в 2021 году, что могло быть вызвано повышением цен на сырье и другие ресурсы, увеличением затрат на производство, неопределенностью в экономической ситуации из-за ковид-пандемии и т.д. (рисунок 2).

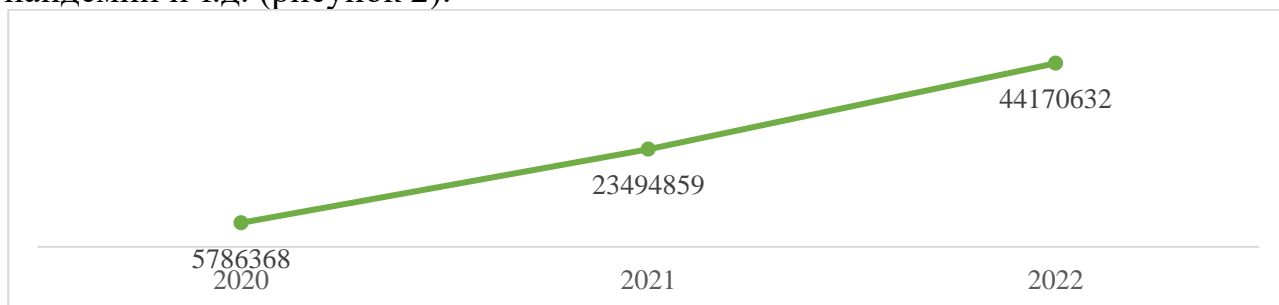


Рисунок 2. Динамические изменения себестоимости интернет-магазина «Самокат», 2020-2022 гг., тыс. руб.

Чистая прибыль компании была отрицательной в 2020 году и продолжила сокращаться в 2021 году, хотя сокращение было менее значительным. Одним из факторов, оказавших негативное влияние на прибыль, могла стать сильная конкуренция на рынке, а также неопределенность в экономической ситуации из-за ковид-пандемии (рисунок 3).

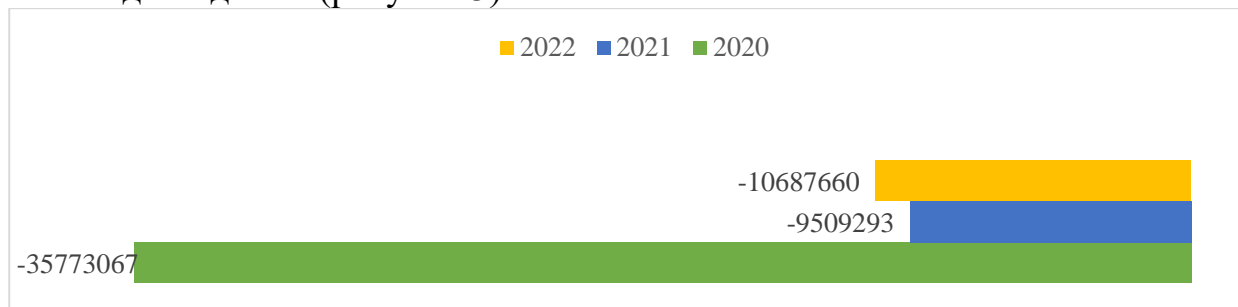


Рисунок 3. Динамические изменения чистой прибыли интернет-магазина «Самокат», 2020-2022 гг., тыс. руб.

Ковид-пандемия и неопределенность в экономической ситуации могут быть основными факторами, оказавшими влияние на изменения в финансовых показателях компании. В то же время, повышение конкуренции на рынке и неопределенность в политических отношениях также могут оказывать влияние на финансовые показатели компании, такие как рентабельность и чистая прибыль. Кроме того, улучшение маркетинговых стратегий, расширение рынка сбыта, увеличение затрат на производство и другие факторы также могут оказать влияние на финансовые результаты компании.

Интернет-магазин «Самокат» активно использует различные виды рекламы для привлечения клиентов.

По результатам проведенного исследования, были сделаны следующие выводы и получены следующие результаты:

Рекламная концепция представляет собой маркетинговую стратегию, определяющую ключевые идеи, сообщения и ценности, которые компания желает передать своей целевой аудитории через свою рекламу. Главная цель этой концепции заключается в привлечении и удержании внимания потенциальных потребителей, создавая у них определенные ассоциации и представления о продукте или бренде. Рекламная концепция может основываться на различных факторах, таких как ценность продукта, его качество, инновации, статус или эмоциональная привязанность [2, с.135].

Для разработки рекламной концепции необходимо пройти через несколько важных этапов, каждый из которых требует тщательной проработки. На первом этапе проводится анализ рынка, исследование потребителей и конкурентов для определения портрета целевой аудитории. Затем на втором этапе проводится внутренний аудит компании для выявления преимуществ и недостатков бренда и продукта. На третьем этапе выбираются наиболее эффективные каналы коммуникации для достижения целевой аудитории. На четвертом этапе создаются пять концепций рекламных коммуникаций, отличающихся визуально и соответствующих главной идее. Затем на пятом этапе проводится тестирование концепций на целевой аудитории для определения наиболее эффективного варианта.

Практический анализ исследования был проведен на базе рекламной деятельности интернет - магазина «Самокат». Основываясь на данных развития интернет-магазина, было отмечено, что Организационная структура интернет-магазина «Самокат» является иерархической структурой управления, где каждый отдел выполняет свою специфическую функцию, и все они подчиняются вышестоящему руководству, что позволяет обеспечивать координацию деятельности всех подразделений и достижение общих целей компании.

Рекламная концепция интернет - магазина «Самокат» нацелена на привлечение внимания потребителей, удобство и быстроту доставки, повышение узнаваемости бренда, привлечение новых клиентов из молодой аудитории, использование мультимедийных форматов и активное продвижение в

социальных сетях. Комбинация различных форматов рекламы и акцент на качестве продукции помогают повысить эффективность рекламной кампании.

СПИСОК ЦИТИРУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Неверова Е.А., Сапожникова С.М. Электронная торговля: проблемы и перспективы развития // Наука Красноярья. 2020. №2-4. С. 113-118.

2. Лукашева О. Л. Состояние и динамика развития современного рынка рекламы в России // В сборнике: Социально-экономическое развитие региона: опыт, проблемы, инновации. сборник научных статей по материалам докладов и сообщений VIII Международной научно-практической конференции. Смоленский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова. 2021. С. 132-136.

3. Чудакова С.А., Гнездова Ю.В. Современные методы управления в торговых организациях потребительской кооперации // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. -2010. -№ 5. -С. 44-47.

4. Чудакова С.А. Стратегическое управление региональными торговыми организациями в системе потребительской кооперации (на материалах Смоленской области): дис.. канд. экон. наук. М., 2011. С. 34-40.

Научное издание

**СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ
РЕГИОНОВ РОССИИ: ТЕНДЕНЦИИ, ПРОБЛЕМЫ,
ПЕРСПЕКТИВЫ**

IV Всероссийская научно-практическая конференция

Сборник научных трудов

Электронное издание сетевого распространения

Доступ к сборнику – постоянный, свободный и бесплатный.
Сборник содержится в едином файле PDF.

<http://sphere-publishing.ru/images/banners/regions.pdf>

Максимальный объем: 15 МБ.

Издательство ООО «Сфера»
400127, Волгоград, ул. Менделеева, 43,
sphere-vlg@mail.ru

Дата издания: 27.11.2023