

Научный центр «LJournal»

Рецензируемый научный журнал

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАУКИ И ОБРАЗОВАНИЯ

№110, Июнь 2024
(Часть 5)



Самара, 2024

T33

Рецензируемый научный журнал «Тенденции развития науки и образования» №110, Июнь 2024 (Часть 5) - Изд. Научный центр «LJournal», Самара, 2024 - 212 с.

doi: 10.18411/trnio-06-2024-p5

Тенденции развития науки и образования - это рецензируемый научный журнал, который в большей степени предназначен для научных работников, преподавателей, доцентов, аспирантов и студентов высших учебных заведений как инструмент получения актуальной научной информации.

Периодичность выхода журнала – ежемесячно. Такой подход позволяет публиковать самые актуальные научные статьи и осуществлять оперативное обнародование важной научно-технической информации.

Информация, представленная в сборниках, опубликована в авторском варианте. Орфография и пунктуация сохранены. Ответственность за информацию, представленную на всеобщее обозрение, несут авторы материалов.

Метаданные и полные тексты статей журнала передаются в наукометрическую систему ELIBRARY.

Электронные макеты издания доступны на сайте научного центра «LJournal» - <https://ljournal.org>

© Научный центр «LJournal»
© Университет дополнительного
профессионального образования

УДК 001.1
ББК 60

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Черноятов Александр Михайлович

Кандидат экономических наук, Профессор

Царегородцев Евгений Леонидович

Кандидат технических наук, доцент

Пивоваров Александр Анатольевич

Кандидат педагогических наук

Малышкина Елена Владимировна

Кандидат исторических наук

Ильященко Дмитрий Павлович

Кандидат технических наук

Дробот Павел Николаевич

Кандидат физико-математических наук, Доцент

Божко Леся Михайловна

Доктор экономических наук, Доцент

Бегидова Светлана Николаевна

Доктор педагогических наук, Профессор

Андреева Ольга Николаевна

Кандидат филологических наук, Доцент

Абасова Самира Гусейн кызы

Кандидат экономических наук, Доцент

Попова Наталья Владимировна

Кандидат педагогических наук, Доцент

Ханбабаева Ольга Евгеньевна

Кандидат сельскохозяйственных наук, Доцент

Вражнов Алексей Сергеевич

Кандидат юридических наук

Ерыгина Анна Владимировна

Кандидат экономических наук, Доцент

Чебыкина Ольга Альбертовна

Кандидат психологических наук

Левченко Виктория Викторовна

Кандидат педагогических наук

Петраш Елена Вадимовна

Кандидат культурологии

Романенко Елена Александровна

Кандидат юридических наук, Доцент

Мирошин Дмитрий Григорьевич

Кандидат педагогических наук, Доцент

Ефременко Евгений Сергеевич

Кандидат медицинских наук, Доцент

Шалагинова Ксения Сергеевна

Кандидат психологических наук, Доцент

Катермина Вероника Викторовна

Доктор филологических наук, Профессор

Полицинский Евгений Валериевич

Кандидат педагогических наук, Доцент

Жичкин Кирилл Александрович

Кандидат экономических наук, Доцент

Пузыня Татьяна Алексеевна

Кандидат экономических наук, Доцент

Ларионов Максим Викторович

Доктор биологических наук, Доцент

Афанасьева Татьяна Гавриловна

Доктор фармацевтических наук, Доцент

Байрамова Айгюн Сеймур кызы

Доктор философии по техническим наукам

Лыгин Сергей Александрович

Кандидат химических наук, Доцент

Заломнова Светлана Петровна

Кандидат педагогических наук, Доцент

Биймурсаева Бурулбубу Молдосалиевна

Кандидат педагогических наук, Доцент

Радкевич Михаил Михайлович

Доктор технических наук, Профессор

Гуткевич Елена Владимировна

Доктор медицинских наук

Матвеев Роман Сталинарьевич

Доктор медицинских наук, Доцент

Шамутдинов Айдар Харисович

Кандидат технических наук, Профессор

Найденов Николай Дмитриевич

Доктор экономических наук, Профессор

Романова Ирина Валентиновна

Кандидат экономических наук, Доцент

Хачатурова Карине Робертовна

Кандидат педагогических наук

Кадим Мундер Мулла

Кандидат филологических наук, Доцент

Григорьев Михаил Федосеевич

Кандидат сельскохозяйственных наук

СОДЕРЖАНИЕ

РАЗДЕЛ X. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ	8
Аксёнова Я.Д., Кузнецова И.В. Ревизионные союзы сельскохозяйственных кооперативов: организационные аспекты деятельности и изменения в нормативно-правовом регулировании	8
Александров А.А., Горлаченко Н.М., Петров А.С. Специфика регулирования криптовалют по всем мировым регионам	11
Александрова Ж.П., Гасанов В.А. Кризис на рынке труда и пути его решения	17
Александрова Ж.П., Григорьян В.С. Современные тенденции банковского кредитования населения, малого и среднего бизнеса	21
Александрова Ж.П., Кармазин А.А. Налоговое регулирование инвестиционной деятельности в РФ	26
Александрова Ж.П., Кармазин А.А. Пути укрепления налоговых доходов бюджета Краснодарского края	30
Александрова Ж.П., Маяцких М.А. Совершенствование прямого налогообложения России	35
Антонова В.А. Инструменты адаптации западных компаний к деятельности в России	39
Арнетт С.Г. Влияние цифровизации на торговлю сельскохозяйственной продукцией и торговую политику членов ВТО	45
Арнетт С.Г. Зелёная повестка на переговорах по сельскому хозяйству в ВТО	47
Арнетт С.Г., Арнетт Д.В. Торговые горизонты: перспективы России во ВРЭП и роль ключевых партнеров	49
Атаманов Г.С., Шереметьев С.В., Бичева Е.Е. Международные кредитные отношения: проблемы и перспективы развития	51
Байгузина Л.З., Галиханова О.А. Экономическое обоснование снижения издержек организации	55
Байгузина Люза З., Минлиаскарова Ю.Л. Разработка механизмов мотивации и системы стимулирования персонала на примере ООО МКК «Накта-Кредит-Регионы»	59
Байкалова Н.А. Нематериальные активы: признание по новому стандарту	62
Баскаева В.А. Феномен импортируемой инфляции	64
Бащева В.Л., Степанова Т.А. Статистическое исследование производства подсолнечника на примере Аннинского, Павловского и Калачеевского районов Воронежской области	67
Бельтюкова М.В., Чаплыженко Е.Д., Бичева Е.Е. Валютный рынок российской федерации. Современное состояние, проблемы и перспективы развития	72
Беспалько Е.А., Петрова П.Ю. Мировой рынок маркетинговых услуг	75
Беспамятнова К.С., Степанова Т.А. Статистический анализ себестоимости прироста живой массы КРС на примере предприятий Воронежской области	78
Биджиева А.А., Боташева Л.С. Оптимизация управленческого учета через внедрение автоматизированных систем	81
Бисултанова А.А. Тенденции внедрения «зеленых» облигаций.	85
Бисултанова А.А. Финтех и борьба с последствиями цифровизации	88

Бичева Е.Е., Гомозова А.С. Переосмысление показателей финансового анализа: новые подходы и перспективы.....	92
Болтукаев И.И., Товсултанов М.Р., Ларснукеева М.А. Риски кибербезопасности и решения для финансовых учреждений	96
Боташева Л.С., Татаркулова А.А. Влияние цифровизации на экономику в России.....	98
Боташева Л.С., Текеева Д.З. Влияние управленческого учета на принятие решений в организации	102
Бочарова М.В., Степанова Т.А. Анализ и динамика использования трудовых ресурсов предприятия на примере ООО “Агрофирма “Подгорное” Воронежской обл. Россошанского района.....	105
Бритикова Е. А., Гавецкий Д.Е., Масловская А.В. Единый налоговый счет	109
Буркеева Р. Г. , Соболев Я.О. "Тайные враги бизнеса": промышленный шпионаж в эпоху цифровизации	112
Воронов Р.А., Габрух А.Ю., Лазарев М.М. Инновационные процессы предприятий оборонно-промышленного комплекса России в современных экономических условиях.....	115
Гайрбекова Р.С., Бибулатова М.Э. Организация мотивации персонала в организации.....	118
Гайрбекова Р.С., Гетиева А.К. Мероприятия по совершенствованию системы мотивации персонала организации с целью развития организации.....	121
Галкин Д.А., Степанова Т.А. Анализ факторов, влияющих на себестоимость производства подсолнечника.....	124
Галстян А.В. Научно-технический и информационный потенциал мирового хозяйства.....	126
Галстян А.В. Экономические проблемы российского здравоохранения и пути повышения его эффективности	129
Гасанов З.А., Салбиев К.О. Основные средства мобилизации финансовых ресурсов и их эффективное использование	132
Гебенова А.И., Аджиева А.И. Классификация международных стандартов аудита	134
Гебенова А.И., Аджиева А.И. Основные этапы планирования аудита	137
Голиков С.В., Игошина А.Р. Трансформационные процессы современного потребительского поведения	140
Голиков С.В., Привалов А.В., Привалова Д.В. Особенности взаимодействия корпоративной культуры и бизнес-процессов организации.....	143
Голодок Д.А. Основные особенности налоговой политики государства в условиях цифровизации	146
Гомон И.В., Чалых Д.М. Анализ правоохранительной деятельности таможенных органов	148
Горпинченко К. Н., Вайлунова Е. А. Особенности государственной поддержки в отрасли животноводства.....	152
Данилевская Д.В., Степанова Т.А. Анализ экономической эффективности производства подсолнечника и пути её роста.....	158
Данилова А.С., Панина Е.Б. Анализ себестоимости подсолнечника в сельскохозяйственных предприятиях воронежской области	162
Дворников Н.А., Куликова Е.С. Особенности продвижения компании на современном этапе	166

Демильханова Б.А. Индекс облигаций Сектора устойчивого развития: характеристики облигаций и требования к эмитентам	168
Демильханова Б.А. Индекс российских корпоративных еврооблигаций: возможности и ограничения для анализа значений	171
Демильханова Б.А. Ответственные инвестиции и их роль в инновационной активности в экологической сфере.....	174
Демильханова Б.А. Прибыли и убытки от операций с ценными бумагами в финансовом результате деятельности кредитных организаций.....	177
Денисова К.Е. Коммуникация как эффективная система управления качеством.....	180
Джелиев А.Г. Правомерное поведение	183
Дюдина О.В., Шаяхметов Р.Р. Роль качества продукции в формировании потребительских предпочтений и устойчивого развития компаний: стратегии и методы управления.....	186
Дюдина О.В., Латыпова Р.Р. Роль качества в повышении конкурентоспособности организации	191
Дюдина О.В., Мубаракшина Э.Ш. Эффективное управление качеством как ключевой фактор успеха в современной экономике	193
Емельянова Е.В. Организация продвижения гостиничных услуг на примере гостиничного комплекса «Гранд отель Ока».....	195
Егонди Ж.Д. Эффективное управление человеческими ресурсами в рамках проектного управления: стратегии и методы	201
Жданова Н.В., Власенко О.В. Формирование себестоимости зерна в сельскохозяйственном предприятии Иркутской области.....	204

РАЗДЕЛ X. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Аксёнова Я.Д., Кузнецова И.В.

Ревизионные союзы сельскохозяйственных кооперативов: организационные аспекты деятельности и изменения в нормативно-правовом регулировании

Воронежский государственный аграрный университет
имени императора Петра
(Россия, Воронеж)

doi: 10.18411/trnio-06-2024-206

Аннотация

В статье представлены отдельные организационные аспекты функционирования ревизионных союзов сельскохозяйственных кооперативов и нововведения в законодательстве.

Ключевые слова: сельскохозяйственные кооперативы, ревизия, ревизионные союзы.

Abstract

The article presents some organizational aspects of the functioning of audit unions of agricultural cooperatives and innovations in legislation.

Keywords: agricultural cooperatives, auditing, auditing unions.

В соответствии с Федеральным законом от 08 декабря 1995 г. № 193-ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации» [4] ревизию сельскохозяйственных кооперативов осуществляют ревизионные союзы.

Ревизионные союзы – специальные организации, которые создаются сельскохозяйственными кооперативами с целью проверки финансово-хозяйственной деятельности.

В соответствии со статьей 33 вышеназванного закона ревизионный союз должен состоять не менее чем из 25 кооперативов, в противном случае союз исключается из единого реестра ревизионных союзов и ревизоров-консультантов. Отдельные организационные аспекты функционирования и осуществления ревизий ревизионными союзами сельскохозяйственных кооперативов исследованы в работах Кузнецовой И.В. [1], Нестеренко А.В. [3].

Также для каждого члена ревизионного союза предусмотрены взносы, состоящие из фиксированной и переменной части. Первая уплачивается каждым членом в одинаковом размере, с ее помощью покрываются все расходы ревизионного союза, согласно сметы. А вторая определяется индивидуально, исходя из данных бухгалтерской отчетности.

Структура уплаченных взносов по округам РФ за 2023 год представлена на рисунке 1.

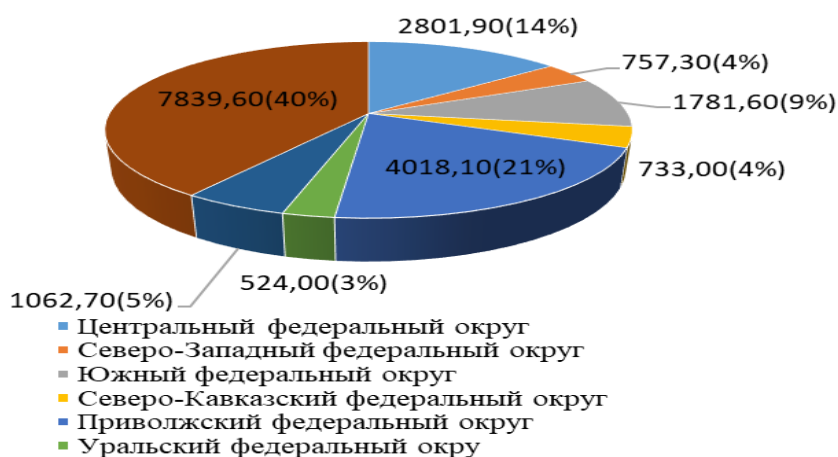


Рисунок 1. Структура взносов в ревизионные союзы по округам РФ за 2023 г., тыс.руб.

Из данных рисунка следует, что наибольшую долю в структуре взносов составляют взносы, осуществленные в Дальневосточном федеральном округе – 40% от всей Российской Федерации. Последнее же место занимает Уральский федеральный округ – 3%. Что касается Центрального федерального округа, было уплачено 2801,90 тыс.руб. взносов в ревизионный союз за 2023 год, что на 1162,9 тыс.руб. больше чем в прошлом году.

Роль ревизионного союза в деятельности сельскохозяйственных кооперативов (СХК) и в обеспечении достоверности данных бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности трудно переоценить. Его деятельность, прежде всего, направлена на повышение эффективности работы сельскохозяйственных кооперативов и обеспечение их безопасности. Важнейшие направления деятельности представлены на рисунке 2.

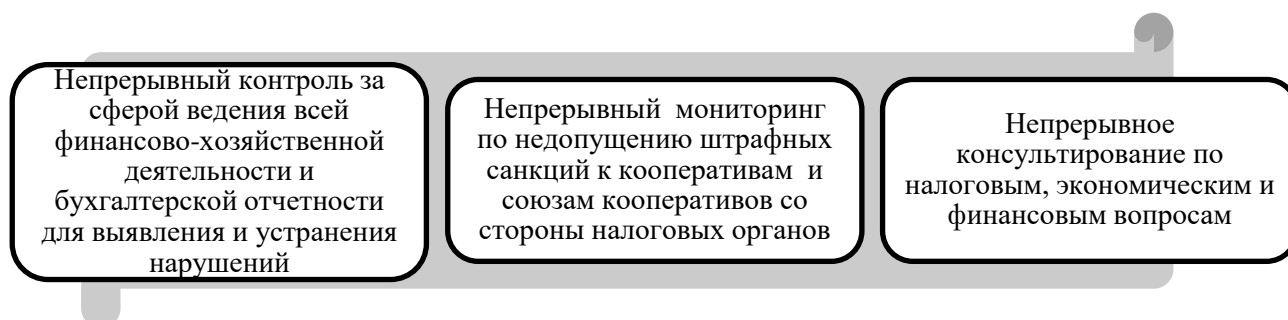


Рисунок 2. Направления деятельности ревизионных союзов СХК

Ревизионный союз обязан являться членом одной из саморегулируемых организаций (СРО). Основная цель работы СРО - обеспечение прозрачности и эффективности управления ревизионными кооперативами, а также защита интересов и прав их участников, достижение определенных целей. Для достижения этих целей ревизионные союзы проводят проверки финансовых отчетов, анализируют планируемые и фактические показатели деятельности, контролируют выполнение законодательства и внутренних документов ревизионного кооператива. СРО разрабатывает образцы документов для ревизионных союзов.

В связи с изменениями, внесенными в 2022 году, была исключена норма об обязательном участии в ревизионных союзах кредитных кооперативов (СКПК) и ревизионных союзов и саморегулируемых организаций (СРО) в сфере финансового рынка, объединяющих кредитные кооперативы и заменена на добровольное членство. Замена была аргументирована тем, что с 1 января 2020 г. все СПКК обязаны являться членами СРО в сфере финансового рынка (что предусмотрено Федеральным законом «О саморегулируемых организациях в сфере финансового рынка» от 13.07.2015 г. № 223-ФЗ). Норма же для иных кооперативов и союзов кооперативов об обязательном членстве осталась прежней. Если данное требование не соблюдено кооператив либо союз кооперативов подлежат ликвидации по решению суда, налогового органа субъекта РФ или в связи с требованием уполномоченного органа исполнительной власти субъекта РФ в данной области.

СРО в сфере финансового рынка проверяет своих членов раз в пять лет – и передает полученную информацию не членам СКПК, а регулирующему органу – ЦБ России.

Чтобы снизить вероятность риска, возникающего в связи с возможными ошибочными действиями, вызванными недостаточной квалификацией руководителей сельскохозяйственного кооператива, ревизионным союзам сельскохозяйственных кооперативов вменены дополнительные полномочия (рис.3).

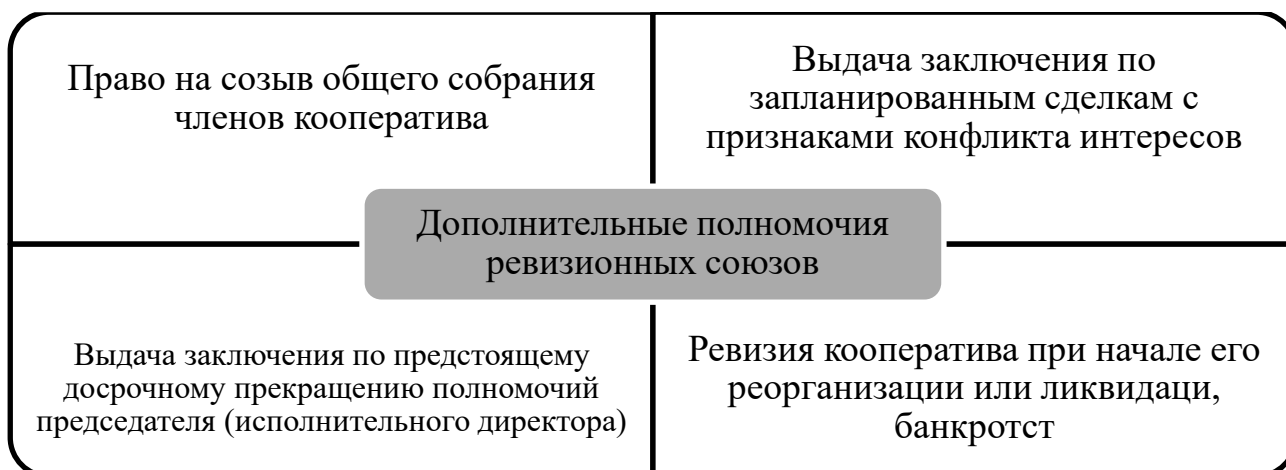


Рисунок 3. Дополнительные полномочия ревизионного союза в связи с внесенными изменениями.

По мнению большинства исследователей отмена обязательного членства СКПК в Ревизионных союзах и выход СКПК из ревизионных союзов могут вызвать негативные последствия (рис.4).

Также изменен порядок подачи заявления ревизионных союзов сельскохозяйственных кооперативов в регулирующий орган для приобретения статуса СРО: предусмотрена возможность подачи заявления о внесении сведений в реестр СРО в электронном виде; актуализирован перечень документации, предоставляемой в реестр СРО; сокращен срок внесения сведений в реестр СРО с пятнадцати до пяти рабочих дней.

Данные поправки позволяют облегчить и упростить процесс подачи заявлений, а также ускорить время получения результатов.

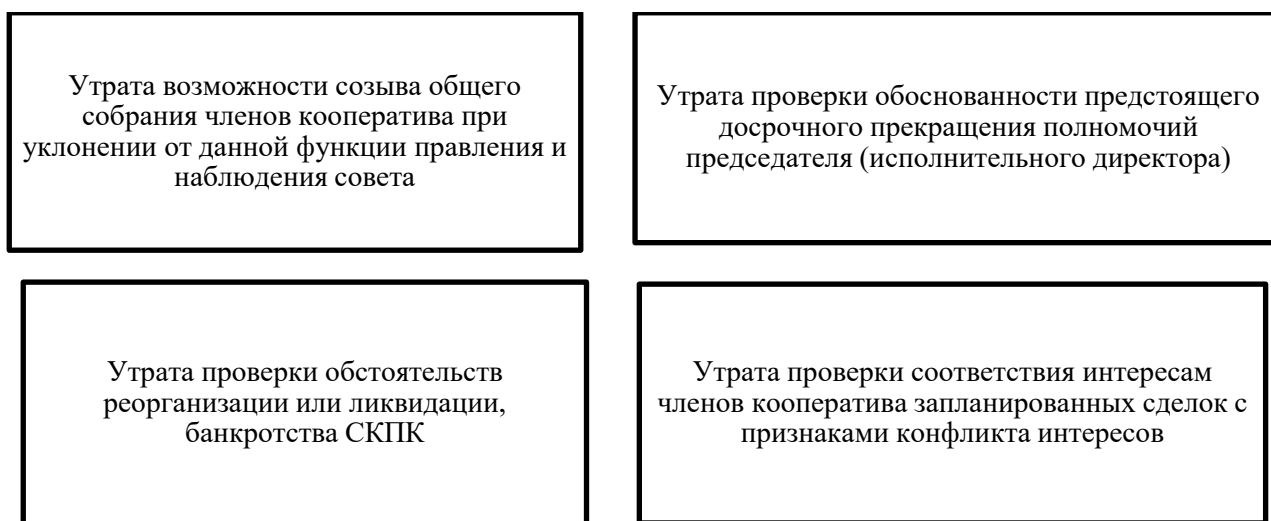


Рисунок 4. Возможные негативные последствия отмены обязательного членства СКПК в Ревизионных союзах

В статье 33.1 вышеупомянутого закона, произошли изменения в пункте 4, вступившие в силу 1 марта 2023 года. Теперь некоммерческая организация приобретает статус СРО не с даты выдачи регулирующим органом регистрационного документа о внесении некоммерческой организации в государственный реестр, а с даты внесения сведений о данной организации.

В настоящее время перед сельскохозяйственной потребительской кредитной кооперацией стоит выбор оставаться в составе ревизионных союзов либо воспользоваться возможностью в них не состоять. Каждый кооператив будет принимать такое решение самостоятельно на общем собрании. Принятие решения по данному вопросу, окажет влияние на все кооперативное движение и сохранение сельскохозяйственной кооперации как единой

организационно объединенной системы. Ведь наличие такой структуры, как ревизионный союз, помогает повышать качество предоставляемых услуг (в первую очередь, консультационных), делает их в большей степени своевременными, удобными и доступными для каждого работника в АПК.

1. Кузнецова И.В. Организационные аспекты осуществления ревизий ревизионными союзами сельскохозяйственных кооперативов // В сборнике: Трансформация системы учетно-аналитического, финансового и контрольного обеспечения в условиях цифровизации экономики. Материалы национальной (всероссийской) научно-практической и методической конференции. Воронеж, 2022. С. 137-142.
2. МА СКПК – мнение об изменениях URL: <http://www.aspkkedinstvo.ru/index.php/103-mnenie-sro-po-povodu-chlenstva-skpk-v-revizionnom-soyuze.html> (дата обращения 28.04.2024 г.)
3. Нестеренко А.В. Экономическая необходимость функционирования ревизионных союзов для обеспечения сохранности имущества сельскохозяйственных кооперативов / А.В.Нестеренко, Т.Ю.Бездольная // Вестник АПК Ставрополя. 2016. № S1. С. 117-121.
4. Федеральный закон от 08.12.1995 № 193-ФЗ (ред. от 04.08.2023) "О сельскохозяйственной кооперации"

Александров А.А. , Горлаченко Н.М. , Петров А.С.

Специфика регулирования криптовалют по всем мировым регионам

*Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте
Российской Федерации
(Россия, Москва)*

doi: 10.18411/trnio-06-2024-207

Научный руководитель: Макрова О.Ю

Аннотация

По мере развития информационных технологий происходит интенсивное развитие рынка криптовалют, роль которых приобретает значимость в мировой финансовой системе.

В представленной работе рассматривается внедрение криптовалют в финансовые системы мировых государств. В исследовании использованы вторичные данные по рынку криптовалют, а также проанализированы общие тенденции по их интеграции в финансовую систему государств. Результаты исследования демонстрируют уровень регулирования криптовалют, их правовой статус и налоговые аспекты.

Ключевые слова: криптовалюты, Биткоин, ETF, SEC, ICO.

Abstract

With the development of information technology there is an intensive development of the market of cryptocurrencies, the role of which is gaining importance in the global financial system.

This paper examines the introduction of cryptocurrencies into the financial systems of the world's countries. The study uses secondary data on the market of cryptocurrencies and analyzes general trends in their integration into the financial system of states. The results of the study demonstrate the level of regulation of cryptocurrencies, their legal status and tax aspects.

Keywords: cryptocurrencies, Bitcoin, ETF, SEC, ICO.

Введение

Все крупные страны делают свои цифровые валюты. После интеграции этих платформ друг с другом начнут работать расчеты в цифровых валютах этих стран, минуя старую инфраструктуру - SWIFT, Euroclear, стандартные межбанковские отношения и так далее.

Однако уже есть практика использования альтернативных способов оплаты товаров и услуг на международном уровне цифровыми активами, которыми является криптовалюта.

Криптовалюта позволяет оказывать и получать аналог привычных финансовых услуг — кредитования, страхования, управления активами, а также совершать другие операции с криптоактивами, но на базе технологии распределенного реестра (блокчейн).

Это новая модель организации финансов без участия привычных финансовых посредников и без привязки к конкретному типу криптоактива.

Блокчейн и криптовалюту некоторые авторы считают синонимом “пирамиды”, подчеркивая невозможность их использования в финансовых операциях в качестве платежного средства.

Но действительно ли криптовалюты невозможно использовать в качестве платежного средства или есть страны, в которых регулирование криптовалют происходит на государственном уровне?

Регулирование криптовалюты в Северной Америке

В США по мере роста популярности криптовалют регуляторы, такие как Комиссия по ценным бумагам и биржам (SEC), Комиссия по торговле товарными фьючерсами (CFTC) и Налоговое управление США (IRS), активно вмешивается в их регулирование. SEC активно занимается контролем ICO (Initial Coin Offering), рассматривая их как выпуск ценных бумаг, а также уделяет внимание криптобиржам и торговым платформам, обеспечивая их соответствие законодательству о санкциях и предотвращении отмывания денег. IRS также усилил свои усилия в области налогообложения криптовалютных операций, а в Конгрессе рассматриваются различные законопроекты, касающиеся регулирования криптовалют, включая вопросы безопасности и инноваций.

Более того, SEC уже активно регулирует сектор криптовалюты, что подтверждается ее вмешательством в дела таких компаний, как Ripple, Coinbase и Binance, из-за их деятельности, которая может нарушать требования регулирования ценных бумаг и финансовой отчетности.

Канада в свою очередь также активно регулирует сферу криптовалют и является первой страной, которая одобрила биржевой фонд Bitcoin (ETF), предоставив несколько торгов на фондовой бирже Торонто. В отношении криптовалютных торговых платформ канадские администраторы ценных бумаг (CSA) и Организация по регулированию инвестиционной отрасли Канады (IIROC) требуют, чтобы они регистрировались в провинциальных регулирующих органах.

Все фирмы, инвестирующие в криптовалюты, в Канаде рассматриваются как компании, предоставляющие финансовые услуги (MSB), поэтому должны быть зарегистрированы в Центре анализа финансовых операций и отчетов Канады (FINTRAC). С точки зрения налогообложения Канада рассматривает криптовалюты так же, как и другие товары.

Регулирование криптовалюты в Южной Америке

В отличие от Северной Америки, Южная Америка более активна стала использовать криптовалюту на государственном уровне. Наиболее яркими представителями мира криптовалют из данного региона являются Сальвадор и Бразилия. Подходы к регулированию и интеграции криптовалют в финансовую систему в этих странах различаются.

До определенного момента Бразилия была лидером в области криптополитики. Правительство вводило поэтапные меры по регулированию криптовалют. В 2019 году Комиссия по ценным бумагам (CVM) Бразилии утвердила регуляторный статус для криптовалютных инвестиционных фондов, позволяя им инвестировать в цифровые активы. Однако регуляторные требования по отчетности и лицензированию для криптовалютных компаний на данный момент все еще разрабатываются. Криптовалюты в Бразилии не запрещены, но их статус все еще неоднозначен: они не признаны как официальное средство платежа, но их использование не является противозаконным. Более того, финансовые операции с ними облагаются налогом на прибыль. В 2019 году налоговая служба Бразилии опубликовала правила, которые требуют от физических лиц и юридических лиц предоставлять отчеты о операциях с использованием криптовалют для целей налогообложения.

К концу 2024 году Центральный банк Бразилии запланировал запустить пилотный проект по созданию цифрового реального с общественным использованием. Проект “Drex - Digital Brazillian Real”, возглавляемый бразильским центральным банком, является очень интересным проектом с точки зрения регулирования, потому что он в нем учитываются важные

аспекты существующей финансовой системы, такие как конфиденциальность данных, безопасность и методы противодействия терроризму.

В свою очередь, Сальвадор сделал крупный шаг, объявив биткоин официальным законным средством платежа в сентябре 2021 года. В то же время страна внедрила регулирующие меры, включая создание центрального банка для обмена биткоинов на доллары и обеспечение обмена между биткоином и долларом без комиссии.

В рамках этого события правительством было запущено приложение Chivo Wallet, предлагающее множество преимуществ, аналогичных цифровым валютам центральных банков (ЦБЦВ), включая доступность и возможность осуществления платежей физическим лицам и компаниям, а также внесение и вывод средств как в долларах США (официальной валюте страны), так и в самих биткойнах. Однако биткойн, безусловно, отличается от ЦБЦВ во многих аспектах, особенно в том, что его стоимость не обеспечивается центральным банком.

После принятия биткоина как официального средства платежа в Сальвадоре, вопросы налогообложения криптовалют еще остаются нерешенными. Однако предполагается, что правительство может ввести налоговые обязательства для криптовалютных операций. Так, в этом году правительство Сальвадора снизила ставку подоходного налога с 30% до 0%. Этот этап налоговой реформы в Сальвадоре направлен на укрепление его позиции как привлекательного назначения для иностранных инвесторов и энтузиастов биткоина. Также, в декабре был принят закон, предоставляющий гражданство инвесторам в биткоин, совершающим пожертвования правительству страны.

Регулирование криптовалюты в ЕС и Великобритании

В большинстве стран Европейского Союза криптовалюта имеет легальный статус, однако контроль за биржами зависит от политики отдельных членов ЕС. Налогообложение криптовалют варьируется от страны к стране в пределах ЕС и может составлять от 0% до примерно 48%.

Последние изменения в законодательстве включают в себя введение пятой и шестой директив ЕС по борьбе с отмыванием денег (5AMLD и 6AMLD), которые ужесточают требования к проверке клиента (KYC) и борьбе с финансированием терроризма (CFT), а также устанавливают новые стандарты отчетности.

В 2020 году Европейская комиссия предложила Регулирование рынков криптоактивов (MiCA), чтобы обеспечить повышенную защиту для потребителей, установить прозрачные стандарты для криптовалютной индустрии и ввести новые лицензионные требования. Этот закон был одобрен парламентом в апреле 2023 года и вступил в силу в июле 2023 года. Его целью является предоставление регуляторам инструментов для мониторинга использования криптовалюты в целях отмывания денег и финансирования терроризма, при этом обеспечивая защиту пользователей.

В рамках исследования также необходимо выделить правительство Великобритании, с точки зрения регулирования криптовалюты. В октябре 2022 года нижняя палата британского парламента также признала криптовалютные активы регулируемыми финансовыми инструментами. Закон о финансовых услугах и рынках стал законом в июне 2023 года и расширил действие существующих законов относительно всех криптовалютных активов, услуг и провайдеров.

Существуют специфические требования по отчетности, касающиеся стандартов «Знай своего клиента» (KYC), а также противодействия отмыванию денег (AML) и финансированию терроризма (CFT). Несмотря на то, что инвесторы по-прежнему уплачивают налог на прибыль от торговли криптовалютами, в более широком смысле налогообложение зависит от проводимых криптовалютных операций и тех, кто участвует в сделке.

Регулирование криптовалюты в Азии, Австралии и Океании

В последние годы регулирование криптовалют в азиатских странах стало предметом повышенного внимания, особенно в Китае. Народный банк Китая (ПБОС) выдал запрет на деятельность криптокомпаний в стране, объясняя это тем, что они способствуют финансированию без утверждения со стороны государства. Это решение было заявлено в новом

регулирующем документе о торговле криптовалютами, выпущенном Центральным банком Китая и отмеченным в Библиотеке Конгресса.

Кроме того, Китай в мае 2021 года запретил добычу биткойнов, что привело к полному прекращению операций для многих участников этой отрасли или их переезду в страны с более благоприятным законодательством. В сентябре 2021 года криптовалюты были прямо запрещены.

С другой стороны, Япония осуществила прогрессивный подход к регулированию криптовалют, признавая их как законное имущество согласно Закону о платежных услугах (PSA). В стране криптобиржи обязаны зарегистрироваться в Агентстве финансовых услуг (FSA) и соблюдать стандарты по борьбе с отмыванием денег и финансированием терроризма (AML/CFT). В 2020 году была учреждена Японская ассоциация виртуальных валютных обменов (JVCEA) и все криптобиржи должны быть ее членами.

Япония также облагает налогом на доходы, полученных от операций с криптовалютами, и работает над введением правил денежных переводов, чтобы противодействовать использованию криптовалютных бирж для отмывания денег. Планируется пересмотр закона о предотвращении передачи преступных доходов для усиления сбора информации о клиентах.

Что касается Южной Кореи, то она требует регистрации криптовалютных бирж и других поставщиков услуг в Корейском подразделении финансовой разведки (KFIU) и подразделении Комиссии по финансовым услугам (FSC). В 2023 году вступил в силу Закон о защите пользователей виртуальных активов, который назначил Комиссию по финансовым услугам регулятором виртуальных активов и установил их законное использование.

Сингапур, как и Великобритания, классифицирует криптовалюту как имущество, но не как законное средство платежа. Валютное управление Сингапура (MAS) регулирует биржи согласно Закону о платежных услугах (PSA). В 2022 году Сингапур выпустил руководство, предупреждая поставщиков цифровых платежных токенов (DPT) относительно рекламы своих услуг.

Австралия признает криптовалюты как законное имущество и облагает их налогом на прирост капитала. Биржи могут свободно функционировать в стране, но только после регистрации в Австралийском центре отчетов и анализа транзакций (AUSTRAC) и соблюдения обязательств по борьбе с отмыванием денег и финансированием терроризма (AML/CTF).

В 2019 году Австралийская комиссия по ценным бумагам и инвестициям (ASIC) ввела регулирование для первоначальных предложений монет (ICO), запретив биржам предлагать монеты конфиденциальности, которые могут скрывать поток денег. А в 2021 году Австралия объявила о намерении ввести лицензирование в сфере криптовалюты и, возможно, выпустить цифровую валюту центрального банка (CBDC). Через два года австралийская казна сообщила о намерении создать нормативную базу и проект предположительно будет опубликован в 2024 году.

Позиция Индии в отношении регулирования криптовалют остается неопределенной и четкого решения о легализации или запрете пока нет. Хотя в настоящее время в обороте находится законопроект, предполагающий запрет использования криптовалют, он еще ожидает голосования и принятия. Что касается налогообложения, в Индии взимается налог в размере 30% на все инвестиции в криптовалюты, а также предусмотрено удержание налога на источнике в размере 1% (TDS) при торговле криптовалютами. Финансовый законопроект на 2022 год категоризировал виртуальные цифровые активы как имущество и ввел налоговые обязательства по доходам, полученным от них.

Регулирование криптовалюты в Российской Федерации

По последнему отчету Центробанка о децентрализованных активах (DeFi), в Российской Федерации в настоящее время происходит активное обсуждение и принятие законодательных актов в отношении регулирования таких активов, включая криптовалюты. В начале 2021 года вступил в силу закон о цифровых финансовых активах, который определяет правовой статус криптовалют и регулирует их оборот на территории страны.

Согласно этому закону, криптовалюты рассматриваются как имущественные права, подлежащие отчуждению и передаче, но не являются законным средством платежа в России.

Тем не менее, власти России продолжают работу над законодательством, которое могло бы урегулировать использование криптовалют в качестве средства платежа.

В настоящее время ведутся дискуссии о возможности дальнейшего развития рынка криптовалют в России, включая вопросы лицензирования криптобирж и установления правил для их деятельности. В долгосрочной перспективе криптовалюта может стать дополнительным средством платежа в России, однако для этого необходимо провести дальнейшие юридические и технические мероприятия.

Из-за особенностей DeFi, децентрализованные услуги могут быть несовместимы с существующей нормативной базой финансового рынка, которая предполагает наличие финансового посредника. В связи с этим выделяют несколько возможных подходов к регулированию таких активов:

Сценарий "Разграничение": игнорирование DeFi до момента, пока оно не представит значительных рисков для финансовой системы страны. Инструменты DeFi считаются не аналогами традиционных финансовых инструментов, и на них не распространяется финансовое регулирование. Недостатками данного подхода являются возможный неконтролируемый отток капитала из традиционных и централизованных финансов в серую зону, а также отсутствие защиты потребителей и инвесторов.

Сценарий "Мягкое" регулирование: предполагается разработка рекомендаций и добровольных стандартов для участников рынка, которые стимулируют соблюдение определенных правил работы, включая прозрачность и соблюдение комплаенса. Недостатками данного подхода также являются возможный неконтролируемый отток капитала в серую зону и недостаточная защита потребителей и инвесторов.

Сценарий "Жесткое" регулирование: предусматривает регулирование всех аспектов DeFi по аналогии с существующим финансовым регулированием. Недостатками могут быть потеря потенциала развития и отток капитала в нелегальные сферы из-за жестких мер.

Подход России к регулированию криптовалют отличается от подхода других стран, таких как США и Япония, где криптовалюты уже получили определенный правовой статус и регулируются специальными законодательными актами. В то время как в других странах, таких как Китай, деятельность с криптовалютами запрещена или сильно ограничена. Каждая страна разрабатывает свой собственный подход к регулированию криптовалют в соответствии с национальными интересами и потребностями рынка.

Таким образом, на данный момент криптовалюты в России официально не признаются средством платежа, однако регуляторы и законодатели продолжают работу по расширению их использования и урегулированию в рамках российского законодательства.

Таблица 1

Анализ статуса, регулирования криптовалют по регионам.

<i>Критерий</i>	<i>Северная Америка</i>	<i>Южная Америка</i>	<i>Европа</i>	<i>Азия, Австралия</i>	<i>РФ</i>
<i>Регулирование криптовалют</i>	<i>В странах активно разрабатываются прозрачные правила.</i>	<i>В странах активно разрабатываются прозрачные правила.</i>	<i>В странах активно разрабатываются прозрачные правила.</i>	<i>Китай и Индия приняли жесткие меры, в то время как Сингапур, Япония и Корея активно разрабатывают правила.</i>	<i>Активно разрабатываются прозрачные правила.</i>

<i>Статус криптовалют</i>	<i>Криптовалюты не являются официальными средствами платежа, но их использование не запрещено.</i>	<i>В Сальвадоре криптовалюты признаны официальным средством платежа.</i>	<i>Криптовалюты не являются официальными средствами платежа, но их использование не запрещено.</i>	<i>В некоторых странах криптовалюты официально запрещены, в то время как в других они законны.</i>	<i>Криптовалюты не являются официальными средствами платежа, но их использование не запрещено.</i>
<i>Налогообложение</i>	<i>Операции облагаются налогом на прибыль.</i>	<i>Вопросы налогообложения операций остаются нерешенными.</i>	<i>Операции облагаются налогом на прибыль.</i>	<i>Налоговые обязательства различаются в зависимости от конкретной страны.</i>	<i>Операции облагаются налогом на прибыль.</i>

При анализе регулирования криптовалют в разных регионах мира выявлены общие тенденции в принятии решений. В Таблице 1 представлены основные аспекты положения стран по трем ключевым критериям: уровень регулирования криптовалют, их правовой статус и налоговые аспекты. Большинство стран находятся в процессе разработки правил и законодательства для регулирования криптовалютного рынка. В целом, криптовалюты легальны почти во всех странах мира, за исключением Китая и Индии, где они запрещены, и только в Сальвадоре они признаны официальными средствами платежа. Налогообложение операций с криптовалютами обычно основывается на принципах налогообложения прибыли, хотя существуют некоторые различия в подходах между разными странами.

Вывод

Таким образом, на сегодняшний день, существует ряд стран в которых криптовалюта регулируется на государственном уровне и признана официальным средством платежа. По мере развития рынка криптовалют, все больше стран инициируют разработку правил по регулированию и налогообложению криптовалюты как финансового актива, а также обеспечение обмена между биткоином и долларом. Оказывать и получать аналог привычных финансовых услуг стало возможно благодаря криптоактивам и на примере различных стран можно заметить положительную динамику их внедрения в финансовые системы. Очевидно, в зависимости от особенностей рынка страны, на котором представлены криптовалюты, а также, отношение со стороны государства, равно как и подход к регулированию криптовалют могут варьироваться. Тем не менее, с ростом капитализации крипторынка все больше государств будут признавать крипто активы в качестве платежного средства.

1. Децентрализованные финансы // Центральный банк Российской Федерации. 2022.
2. Байдакова А., Ванг Т. Регулирование криптовалют в РФ, развеивание опасений по поводу запрета. // Coindesk. 2023.
3. Закон Фримена. Россия и криптовалюты | Регулирование блокчейна и криптовалют. [Электронный ресурс]. URL: <https://freemanlaw.com/cryptocurrency/russia/> (дата обращения 24.03.2024).
4. Джордж К. Регулирование криптовалют в разных странах мира [Электронный ресурс]. URL: <https://www.investopedia.com/cryptocurrency-regulations-around-the-world-5202122> (дата обращения 24.03.2024).
5. Хикс К. Регулирование криптовалют в разных странах мира // Forbes Advisor. 2023.
6. Jazeera A. Бразилия надеется, что цифровая валюта расширит финансовую доступность inancial inclusion // Al Jazeera. 2023.
7. Ледесма Л. Сальвадор вводит подоходный налог на инвестиции из-за рубежа // Coindesk. 2024.
8. Уайт К., Гозл А., Валичек С. Каково текущее состояние регулирования криптовалют? [Электронный ресурс]. URL: <https://www.weforum.org/agenda/2022/03/where-is-cryptocurrency-regulation-heading/> (дата обращения 24.03.2024).

Александрова Ж.П., Гасанов В.А
Кризис на рынке труда и пути его решения

*Кубанский государственный технологический университет
(Россия, Краснодар)*

doi: 10.18411/trnio-06-2024-208

Аннотация

В статье поднимается проблема недостатка трудовых кадров в стране, обусловленная низким уровнем квалификации персонала, недостаточным размером предлагаемой заработной платы и отсутствием желания трудиться в производственной сфере. В статье обозначены направления развития технологий, подготовки кадров, привлечения мигрантов, стабилизация рубля и улучшения условий труда. Также затрагивается проблема оттока рабочей силы из малых населенных пунктов и предложены пути ее решения.

Ключевые слова: кадры, кадровый дефицит, требования к кандидатам, инфляция, персонал, технологии, подготовка кадров, автоматизация подбора рабочего персонала, обучения персонала.

Abstract

The article raises the problem of labor shortage in the country due to the low level of qualification of personnel, insufficient wages offered and lack of desire to work in the production sphere. The article outlines the directions of technology development, personnel training, attraction of migrants, stabilization of the ruble and improvement of working conditions. It also touches upon the problem of outflow of labor force from small settlements and suggests ways to solve it.

Keywords: staff, staff shortage, candidate requirements, inflation, personnel, technology, training, automation of workforce recruitment, personnel training.

Дефицит кадров представляет такую ситуацию на рынке труда, когда количество открытых вакансий превышает число соискателей. Другими словами, когда организации испытывают недостаток трудовых кадров. По данным Центрального банка РФ, в первом квартале 2023 года обеспеченность предприятий работниками была минимальной за всё время наблюдения. Большой дефицит кадров отмечали в разных отраслях, и в первую очередь в IT-сфере [1].

Далее рассмотрим причины, которые послужили катализатором возникновения описанной выше ситуации [2]:

1. Появление в период пандемии 2020-2021 гг. большого количества интернет-вакансий. Значительно расширились службы доставки. А также немалое количество людей освоило фриланс.
2. Санкциями, введенными в отношении России со стороны США и стран Евросоюза и, произошедшим из-за этих событий, оттоком мигрантов.
3. Мобилизация мужчин, а также добровольное подписание контракта с Министерством обороны для прохождения службы в зоне проходящей в настоящее время Специальной военной операции. Предлагаемая там, зарплата в размере более 200000 рублей в месяц значительно выше средних показателей заработной платы по стране.
4. Во время частичной мобилизации многие мужчины призывного возраста мигрировали из страны. И, несмотря на то, что некоторые из них вернулись, эта проблема все еще является актуальной.
5. Российская Федерация заинтересована в развитии IT-сферы, так как большинство технологий принадлежат иностранным компаниям, которые после введенных санкций перестали поддерживать работоспособность своих программных продуктов, либо ушли окончательно с российского рынка. С

целью развития отечественной IT-сферы Российская Федерация ввела ряд льгот для сотрудников данного сектора [3].

Цель решения кадрового дефицита — обеспечить компании специалистами нужного уровня и выиграть в конкурентной борьбе за человеческие ресурсы.

Для достижения этой цели можно использовать следующие методы:

1. Пересмотр требований к кандидатам. В нынешних реалиях лучше «снизить планку» требований к квалификации кандидатов, чем оказаться с неукomплектованным штатом сотрудников.
2. Автоматизация подбора рабочего персонала. Например, можно проводить предварительное тестирование кандидатов с автоматической проверкой результатов.
3. Организация обучения персонала. Вместо того чтобы месяцами искать сотрудника, можно «вырастить» его внутри компании. Этот подход оправдан при поиске и высококвалифицированных специалистов, и работников производства.
4. Создание кадрового резерва. Цель формирования кадрового резерва — быстро заполнять возникающие вакансии готовыми или почти готовыми специалистами.
5. Привлечение работников в малые города и села. В целях только удержания кадров в сельской местности можно создать выплаты, для работающих там людей, или увеличить имеющиеся. Это хороший способ, но его недостаточно для привлечения городской части населения в деревни.

Пересмотр требований к вакансиям для решения проблемы нехватки персонала может помочь несколькими способами:

1. Расширить кадровый резерв. За счет снижения или изменения квалификационных требований, предъявляемых к должности, больше кандидатов могут получить право на участие в конкурсе, что увеличит число потенциальных претендентов. Например, сокращение стажа работы или получение другой, но соответствующей квалификации может привлечь больше кандидатов.
2. Ускорение процесса найма. Упрощенные требования могут упростить процесс найма, позволяя работодателям быстрее заполнять вакансии. Это особенно важно в экстренных ситуациях, когда задержки могут повлиять на работу.
3. Повышение гибкости. Адаптируемые требования к работе могут сделать вакансии более привлекательными для широкого круга кандидатов, включая тех, кто может привнести в эту должность ценные, но нетрадиционные навыки и опыт.
4. Содействие внутренней мобильности. Пересмотр требований может позволить нынешним сотрудникам претендовать на новые должности в организации, способствуя карьерному росту и удержанию квалифицированных сотрудников.
5. Адаптация к меняющимся наборам навыков. По мере развития отраслей необходимые навыки и квалификация могут меняться. Обновление требований к вакансиям гарантирует, что они остаются актуальными и соответствуют текущим потребностям отрасли.
6. Сокращение затрат на подбор персонала. Упрощенные и более всеобъемлющие критерии отбора могут сократить время и ресурсы, затрачиваемые на поиск и проверку кандидатов, что приведет к снижению затрат на подбор персонала.

В целом, пересмотр требований к рабочим местам может помочь организациям оставаться конкурентоспособными и адаптироваться на динамично развивающемся рынке труда, гарантируя, что они смогут привлекать и удерживать перспективных сотрудников.

Автоматизация процессов подбора персонала может существенно помочь решить проблему нехватки персонала несколькими способами:

1. Снижение административной нагрузки. Автоматизация выполняет повторяющиеся задачи, такие как ввод данных и отслеживание кандидатов, позволяя специалистам по персоналу сосредоточиться на стратегических мероприятиях, таких как проведение собеседований и привлечение кандидатов.
2. Обеспечение последовательности и справедливости. Автоматизированные системы последовательно применяют одни и те же критерии ко всем кандидатам, снижая риск предвзятости со стороны персонала и обеспечивая более справедливый процесс отбора.
3. Анализ данных для принятия более эффективных решений. Инструменты автоматизации подбора персонала часто оснащены аналитическими возможностями, позволяющими получить представление об эффективности различных стратегий подбора персонала и помогающими усовершенствовать процессы для достижения лучших результатов.
4. Повышение качества работы с кандидатами. Автоматизация может улучшить взаимодействие с кандидатами за счет своевременного обновления информации и получения ответов, обеспечивая более качественный общий опыт, который может помочь привлечь квалифицированных специалистов.
5. Масштабирование усилий по подбору персонала. Автоматизированные системы могут обрабатывать большие объемы заявок, что упрощает масштабирование усилий по подбору персонала в зависимости от потребностей организации без ущерба для эффективности или качества.

Используя автоматизацию, организации могут более эффективно бороться с нехваткой персонала, обеспечивая себе наличие нужных специалистов для удовлетворения своих оперативных потребностей. Но нужно учитывать, что предприятие бывают разные и данные способы подходят как для коммерческих, финансовых так и для производственных организаций.

Повышение квалификации сотрудников является главным аспектом. Обучение может дать сотрудникам навыки, необходимые для выполнения важных функций, эффективно устраняя пробелы в навыках без необходимости привлечения внешних специалистов. Это приводит к повышению производительности на предприятии, поскольку обученные сотрудники часто более эффективно выполняют свои функции, что может помочь организации поддерживать или даже повышать производительность, несмотря на меньшее количество сотрудников.

Вследствие этого появляется легко обучаемая рабочая сила. Перекрестное обучение сотрудников на разных должностях позволяет создать более гибкую рабочую силу, которая сможет выполнять различные функции по мере необходимости, обеспечивая оперативную адаптивность. Для предприятия это выгодно, так как происходит снижение зависимости от внешнего найма. Развивая дополнительные навыки у работников, организации могут уменьшить свою зависимость от внешнего рынка труда, что может быть особенно полезно в период повсеместной нехватки специалистов. В целом, инвестиции в обучение во время нехватки персонала не только помогают устранить сиюминутные пробелы, но и укрепляют устойчивость организации в долгосрочной перспективе и ее способность справляться с будущими вызовами.

Создание кадрового резерва в условиях нехватки персонала предполагает стратегическое планирование и активные меры по обеспечению доступности потенциальных кандидатов. Можно укрупненно выделить несколько этапов для достижения этой цели:

1. Применение программного обеспечения для управления персоналом и системы отслеживания кандидатов для ведения базы данных о квалифицированных кандидатах, которые ранее подавали заявки на вакансии.

Поддерживайте связь с этими кандидатами, регулярно обновляя их и привлекая к участию. Данная технология оптимизирует поиск новых сотрудников в различные сферы.

2. Внедрение планирования преемственности поможет распределить важнейшие должности и потенциальные вакансии в будущем. Необходима разработка планов преемственности, чтобы обеспечить наличие обученных и подготовленных сотрудников, готовых при необходимости занять эти должности. Так новые сотрудники быстрее адаптируются к занимаемой должности. Зачастую сотрудники покидают свое место работы по причине не адаптации к рабочим процессам и ее тонкостям.

Внедряя эти стратегии, организации могут создать надежный кадровый резерв, гарантируя себе доступ к квалифицированным кандидатам в случае необходимости, тем самым смягчая последствия нехватки персонала.

Привлечение работников в небольшие города и сельскую местность для решения проблемы с нехваткой персонала предполагает поиск потенциальных кандидатов и разъяснение им уникальных преимуществ этих мест.

В качестве преимуществ жизни в небольших городах и сельской местности можно выделить такие, как более низкая стоимость жизни, меньшее количество транспортных потоков, более безопасная окружающая среда.

Немаловажным фактором является и низкая конкурентоспособность: В современном мире все стремятся переехать жить и работать в большие города, что обусловлено более высокой заработной платой и лучшим уровнем жизни. Однако, в крупных городах востребован персонал с большим опытом работы, так как им меньше времени нужно на адаптацию. И зачастую люди идут работать не по своей специальности, что впоследствии приводит к кадровому дефициту. В этой связи иногда перспективнее работать в небольших городах и поселках, поскольку более вероятна возможность найти работу по специальности. Также появляется возможность для профессионального роста и развития сотрудника как специалиста. Сотрудничество с местными колледжами и профессионально-техническими училищами, дает возможность местным выпускникам найти работу в городе или сельской местности, тем самым обеспечивая здоровую конкуренцию.

Сотрудникам, которые решили переехать в другой город или сельскую местность необходимо оказывать жилищную или финансовую помощь, предлагая жилищные сертификаты, помощь в переезде или в поиске доступного жилья. Также для семьи с детьми можно обеспечить место в детском садике или школе. Проведение таких мероприятий будет способствовать привлечению новых сотрудников, у которых есть семьи.

Благодаря реализации этих стратегий малые города и поселки могут стать более привлекательными для потенциальных работников, помогая решить проблему нехватки персонала и способствуя росту дальнейшей карьеры специалистов.

Решение проблемы нехватки персонала требует комплексного подхода, в котором особое внимание уделяется стратегическому планированию, развитию персонала и инновационным методам подбора персонала. Важнейшими стратегиями являются внедрение конкурентоспособной оплаты труда, инвестиции в обучение и развитие, использование технологий для оптимизации процесса найма и перераспределение сотрудников в другие города или села. Применяя эти меры, организации могут создать устойчивую рабочую силу, способную удовлетворить текущие и будущие потребности, обеспечивая долгосрочную устойчивость и успех.

1. Что такое безработица: уровень, виды, причины и последствия [Электронный доступ]- Режим доступа: <https://1prime.ru/20230901/841638542.html>. (Дата обращения: 17.05.2024).
2. Причины безработицы [Электронный доступ]-Режим доступа: <https://www.rbc.ru/economics/03/03/2023/6400712f9a79474d18f79446>. (Дата обращения: 17.05.2024)

3. Александрова, Ж. П. Обеспечение государственной поддержки ИТ сферы в условиях внешнеэкономических ограничений / Ж. П. Александрова, А. Р. Чолахян, А. Р. Буданок // Экономика: вчера, сегодня, завтра. – 2023. – Т. 13, № 6-1. – С. 170-176. – DOI 10.34670/AR.2023.94.74.021. – EDN NKPCRL.
4. Дефицит кадров в России: в чём его истинная причина? [Электронный доступ]- Режим доступа: <https://dzen.ru/a/ZaaWtVfRkjQMCMc1>. (Дата обращения: 16.05.2024).
5. Центральный Банк Российской Федерации [Электронный доступ]-Режим доступа: <https://cbr.ru>. (Дата обращения: 17.05.2024).
6. Дефицит кадров в России в 2024 году [Электронный доступ]-Режим доступа: <https://skillbox.ru/media/management/defitsit-kadrov-v-rossii-v-2024-godu-pochemu-o-nyem-govoryat-i-chto-ob-etom-dumayut-v-kompaniyakh/>. (Дата обращения: 17.05.2024).
7. Александрова, Ж.П. Социальная составляющая производительности труда / Ж.П. Александрова // Повышение производительности труда как стратегический фактор конкурентоспособности: Материалы научно-практической конференции, Краснодар, 18–19 октября 2017 года. – Краснодар: Кубанский государственный технологический университет, 2017. – С. 253-258. – EDN YGSHCM.

Александрова Ж.П., Григорьян В.С.

Современные тенденции банковского кредитования населения, малого и среднего бизнеса

*Кубанский государственный технологический университет
(Россия, Краснодар)*

doi: 10.18411/trnio-06-2024-209

Аннотация

Банковское кредитование играет основополагающую роль в развитии современного общества, являясь ключевым механизмом финансирования как для предприятий, так и для населения. В условиях стремительно меняющейся экономической ситуации тема банковского кредитования становится особенно актуальной, поскольку наблюдается ряд значительных тенденций и изменений в этой области.

Ключевые слова: кредитование населения, кредитование малого и среднего бизнеса, кредитные ресурсы, выданные кредиты, персонализация услуг.

Abstract

Bank lending plays a crucial role in the advancement of modern society, serving as a fundamental financing instrument for both businesses and individuals. In light of the rapidly evolving economic landscape, the subject of bank lending has become increasingly significant, given the presence of several significant trends and developments in this sphere.

Keywords: lending to the general public, lending to small- and medium-sized enterprises, credit facilities, loans extended, personalization of service offerings.

Сегодняшние тенденции банковского кредитования предприятий и населения являются отражением быстро меняющегося экономического и финансового ландшафта. В условиях глобализации и цифровой революции, банки сталкиваются с новыми вызовами и возможностями, которые формируют их стратегии и подходы к кредитованию.

Банковское кредитование населения является одним из важных инструментов финансовой системы, который позволяет гражданам получать доступ к дополнительным финансовым ресурсам для реализации своих потребностей и планов [1].

Основными целями банковского кредитования населения являются удовлетворение потребностей клиентов в финансовых ресурсах, стимулирование развития экономики и обеспечение прибыли банков. В рамках банковского кредитования населения предоставляются различные виды кредитов, включая потребительские кредиты, ипотеки, автокредиты, образовательные кредиты и другие.

Так, банковское кредитование населения - актуальная тема современности. На рисунке 1 представлена динамика выданных кредитов за 2018 – 2023 года.

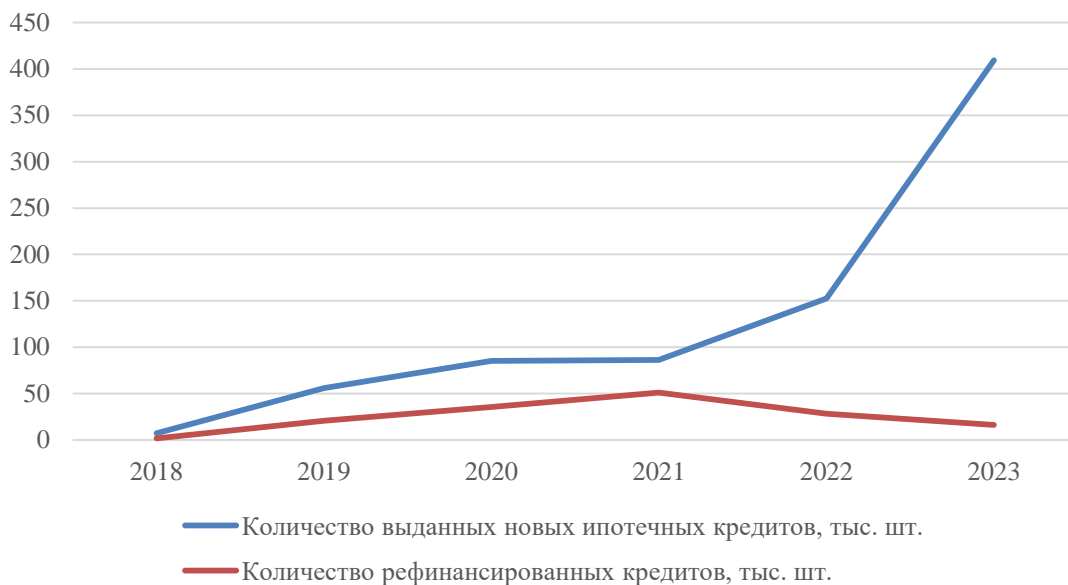


Рисунок 1. Динамика выданных новых и рефинансированных кредитов, тыс. шт.

Таким образом, анализируя рисунок 1, можно понять, что количество выданных новых ипотечных кредитов увеличилось в период с 2018 - 2023 гг. на 401,7 тыс. шт. Особенно резкий скачек заметен в период с 2022 по 2023 гг. Это связано со стабильным ростом в строительной отрасли, что приводит к увеличению предложения жилья на рынке. Большое количество новых проектов и строительство жилых комплексов создают больше возможностей для покупки недвижимости в ипотеку. Также необходимо упомянуть о политике государства, направленной на поддержку сектора жилищного строительства. В 2022 году правительство предоставило различные льготы и субсидии, которые способствуют повышению доступности ипотечного кредитования. Благодаря этим мерам, больше людей приобретают жилье в ипотеку, что, в свою очередь, приводит к увеличению количества выдаваемых ипотечных кредитов [2].

Количество рефинансированных кредитов увеличилось в период с 2018 - 2023 гг. на 14,6 тыс. шт. В тоже время, резкое снижение наблюдается в период с 2021 по 2023 года. Сокращение количества рефинансированных кредитов в период с 2021 по 2023 гг. объясняется несколькими факторами. Одной из причин является ужесточение банковских требований для получения рефинансирования кредита. Более строгий подход к оценке кредитоспособности заемщиков, строже контролируемая степень задолженности и систематическое следование кредитным политикам предопределили увеличение отказов в рефинансировании. К тому же, экономическая нестабильность и непредсказуемая экономическая ситуация, имеющие место в указанный период, могут создавать дополнительные риски для кредитных учреждений, что ограничивает их готовность предоставлять рефинансирование.

Важным фактором также является изменение предпочтений и поведенческих моделей заемщиков, которые могут быть не склонны к рефинансированию в связи с возросшей финансовой нагрузкой, неопределенностью или личными обстоятельствами. В целом, снижение количества рефинансированных кредитов в указанный период происходит из нескольких факторов, которые влияют на решение заемщиков и кредитных учреждений.

На рисунке 2 представлена динамика выданных ипотечных кредитов.

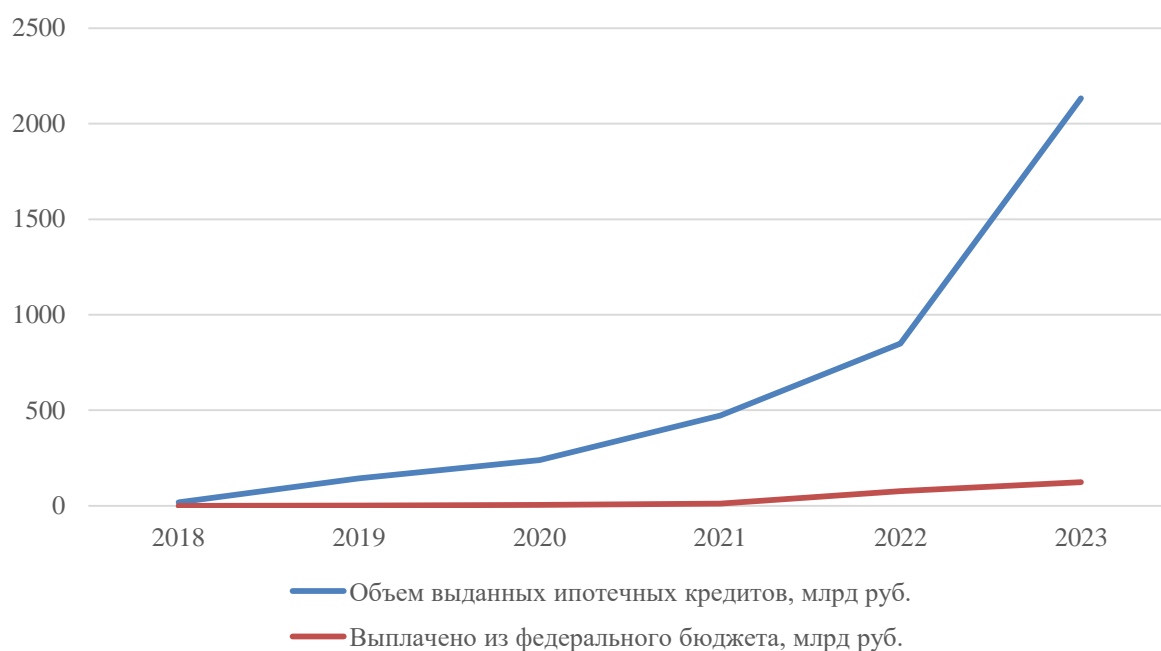


Рисунок 2. Динамика выданных ипотечных кредитов, млрд. руб

Таким образом, анализируя рисунок 2, можно понять, что объем выданных ипотечных кредитов увеличился на 2114,7 млрд. руб за период с 2018 по 2023 гг. Так, причиной является рост спроса на жилье как первичное, так и вторичное. Социальное и экономическое развитие, а также изменения во всех сферах общества способствуют увеличению потребности в приобретении жилья. Также доступность ипотечных кредитов, предлагаемых банками и другими кредитными организациями, играет важную роль в увеличении их объема. Снижение процентных ставок на ипотечные кредиты и расширение программ финансирования позволяют большему числу людей стать обладателями собственного жилья [3].

Как упоминалось выше, одним из основных преимуществ банковского кредитования является доступность. Банки предлагают различные программы и условия кредитования, чтобы удовлетворить потребности широкого круга клиентов. Открытый доступ к финансовым средствам позволяет населению исполнять свои мечты, будь то приобретение жилья, создание бизнеса или получение образования.

Банковское кредитование также способствует экономическому росту и развитию государства. Предоставление кредитов населению стимулирует потребительский спрос и активизирует рынок, что в свою очередь влияет на увеличение ВВП и создание новых рабочих мест [4].

Также кредитование малого и среднего бизнеса является важным фактором развития экономики. Данный вид финансирования предоставляет предпринимателям возможность получить необходимые средства для осуществления своих коммерческих проектов и расширения своей деятельности.

На рисунке 3 представлена динамика выданных кредитов.

Анализируя рисунок 3, можно понять, что пик выдачи кредитов приходится на декабрь 2021 и 2022 гг., также видно, что динамика выданных кредитов увеличилась по сравнению с 2021 г. почти в 3,5 раза, это связано с рядом факторов, которые создают благоприятную среду и стимулируют развитие этого сегмента экономики. Основным фактором является разработка и внедрение новых программ поддержки и финансирования для малого и среднего бизнеса. Государственные и частные институты предоставляют гранты, субсидии, льготные кредиты и другие формы финансовой помощи, которые позволяют предпринимателям расширять свои возможности и реализовывать новые проекты. Это усиливает интерес кредиторов к сектору малого и среднего бизнеса и повышает доступность финансирования [4].

Кроме того, увеличение выданных кредитов малому и среднему бизнесу в 2023 г. можно объяснить ростом спроса со стороны предпринимателей на дополнительное финансирование для развития и модернизации своего бизнеса. При наличии устойчивого спроса на продукцию и услуги малого и среднего бизнеса, предприниматели стремятся расширять свои возможности и увеличивать производство, что требует дополнительных финансовых ресурсов. Благоприятная экономическая ситуация и перспективы роста в ряде отраслей также стимулируют предпринимателей обращаться за кредитами для реализации своих планов.

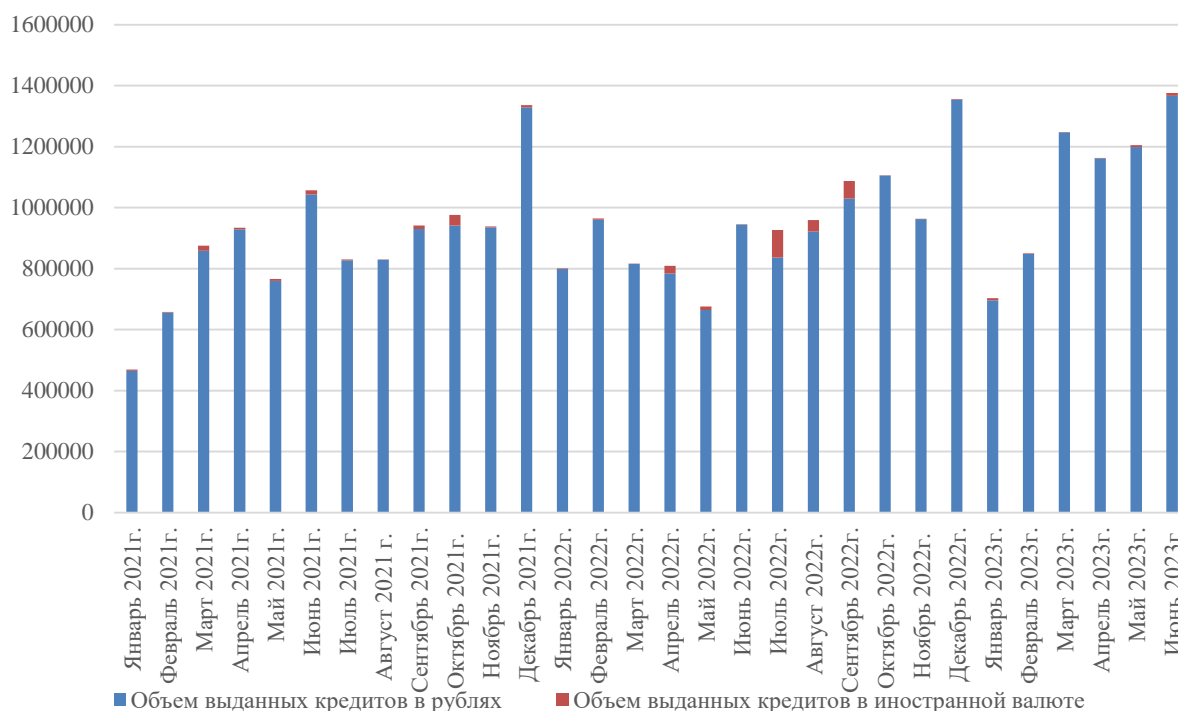


Рисунок 3. Объем кредитов, предоставленных субъектам МСП, млн. руб

В процессе банковского кредитования клиенты получают финансовые ресурсы на определенные сроки и с определенными условиями. Одним из главных условий кредитования является возврат займа в срок и выплата процентов, установленных банком. Банк оценивает кредитоспособность клиента и принимает решение о выдаче кредита, исходя из совокупности факторов, таких как доходы клиента, его финансовая устойчивость, история заемщика и другие показатели.

Банковское кредитование имеет ряд преимуществ как для клиентов, так и для банков. Для клиентов это возможность получить необходимые финансовые ресурсы для осуществления своих планов и жизненных проектов. Для банков кредитование является источником прибыли, поскольку банк возвращает займы с процентами [5].

Однако банковское кредитование не лишено и рисков. Клиенты могут не справиться с выплатой займов и процентов, что приведет к невозврату кредита и финансовым потерям.

Современные тенденции в банковском кредитовании направлены на обеспечение максимальной доступности и удобства для клиентов. Банки стремятся предложить широкий спектр кредитных продуктов с различными условиями и сроками погашения, чтобы удовлетворить разнообразные потребности и возможности клиентов [6].

Одной из главных тенденций современного банковского кредитования является использование инновационных технологий. Все более широко внедряются цифровые каналы коммуникации, что позволяет клиентам осуществлять операции по кредитованию удаленно и оперативно. Многие банки предоставляют возможность оформления заявки на кредит через интернет или мобильное приложение, без необходимости посещения филиала. Также популярно использование системы онлайн-расчета кредитоспособности, которая позволяет

клиенту быстро узнать сумму, на которую он может рассчитывать, исходя из его платежеспособности.

Так, существенную роль в современных тенденциях банковского кредитования играет экологическая составляющая. Все больше банков стимулируют клиентов к приобретению экологически чистых товаров и услуг, предоставляя льготные условия кредитования при покупке энергоэффективной техники, экологических автомобилей и других экологических товаров [7].

Также существуют следующие тенденции:

1. Расширение линейки кредитных продуктов: банки предлагают все более широкий спектр кредитных продуктов, ориентированных на различные категории заемщиков. Появились такие продукты, как экспресс-кредиты с минимальными требованиями к заемщику, кредиты под залог недвижимости с низкими процентными ставками, кредиты на рефинансирование и многие другие.
2. Персонализация кредитных предложений: банки используют искусственный интеллект и технологии машинного обучения для анализа данных о заемщиках и предоставления персонализированных предложений по кредитам. Это позволяет предлагать клиентам наиболее подходящие кредитные продукты с оптимальными условиями.
3. Повышение доступности кредитов для населения: снижение процентных ставок и упрощение процедуры получения кредита сделали кредиты более доступными для населения. Это привело к росту объемов кредитования, особенно в сегменте ипотечных кредитов, а также предоставление льгот и скидок по кредитованию.
4. Усиление регулирования рынка кредитования: государственные регулирующие органы принимают меры по защите прав заемщиков и предотвращению чрезмерной закредитованности населения. Так, вводятся ограничения на выдачу микрозаймов и устанавливаются требования к раскрытию информации о кредитных условиях [8].
5. Растущая конкуренция на рынке кредитования: рост числа банков и небанковских кредитных организаций приводит к усилению конкуренции на рынке кредитования. Банки вынуждены предлагать более выгодные условия по кредитам и улучшать качество обслуживания клиентов, чтобы привлечь заемщиков.

Банки также активно развивают программы кредитования для начинающих предпринимателей и малого бизнеса. Они осознают важность развития этого сектора экономики и стремятся стать партнерами для малых и средних предприятий. Большинство банков предлагает специальные программы поддержки, предоставляющие льготные условия для получения кредитов малому и среднему бизнесу, а также содействуют консультациями и обучением предпринимателей [9].

Таким образом, современные тенденции банковского кредитования населения и малого и среднего бизнеса направлены на повышение доступности, удобства и гибкости кредитных продуктов, а также на использование новых технологий и аналитических подходов для принятия более обоснованных решений. Все это способствует развитию экономики и финансовой стабильности в стране.

1. Банковское кредитование - принципы банковского кредитования, виды банковского кредитования – [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.banki.ru>.
2. Минфин России: Статистика – [Электронный ресурс]. – URL: <https://minfin.gov.ru>.
3. Анализ тенденций в сегменте розничного кредитования на основе данных бюро кредитных историй – [Электронный ресурс]. – URL: <https://cbr.ru>.

4. Семка, В.В. Российский кредитный рынок: современное состояние, проблемы и перспективы / В.В. Семка, В.Р. Резник. – Текст: непосредственный // Молодой ученый. – 2024. – № 2 (501). – С. 124-129. – URL: <https://moluch.ru/archive/501/110114>.
5. Банковское кредитование населения. Современные тенденции – [Электронный ресурс]. – URL: <https://cyberleninka.ru>.
6. Перспективные направления развития кредитования населения – [Электронный ресурс]. – URL: <https://esj.today>
7. Итоги банковского сектора за 1-е полугодие 2022 года: к чему приведет трансформация? / Эксперт РА – [Электронный ресурс]. – URL: <https://gaexpert.ru>
8. Федеральный закон "О потребительском кредите (займе)" от 21.12.2013 N 353-ФЗ (последняя редакция) / КонсультантПлюс – [Электронный ресурс]. – URL: <https://consultant.ru>
9. Кроливецкая, В. Э. Банковский кредитный рынок современной России / В. Э. Кроливецкая // Экономика и банки. – 2023. – № 1. – С. 34-45.

Александрова Ж.П., Кармазин А.А.

Налоговое регулирование инвестиционной деятельности в РФ

*Кубанский государственный технологический университет
(Россия, Краснодар)*

doi: 10.18411/trnio-06-2024-210

Аннотация

Инвестиционная деятельность законом определяется как вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта. Из легального определения инвестиционной деятельности следует, что инвестиционная деятельность может быть предпринимательской (когда она осуществляется предпринимателями в целях систематического извлечения прибыли), а может и не быть таковой.

Ключевые слова: налог, налоговое регулирование, инвестиции, инвестиционная деятельность, инвестиционный климат, специальные налоговые режимы.

Abstract

Investment activity is defined by law as the investment of investments and the implementation of practical actions in order to make a profit and (or) achieve other beneficial effects. It follows from the legal definition of investment activity that investment activity may or may not be entrepreneurial (when it is carried out by entrepreneurs for the purpose of systematic profit-making).

Keywords: tax, tax regulation, investments, investment activities, investment climate, special tax regimes.

В последние годы представители власти, науки и бизнеса постоянно говорят о необходимости оживления российской экономики. И одним из факторов называется активизация инвестиционной деятельности. В настоящее время для экономики страны присущ ряд негативных тенденций, одной из которых является износ основных фондов.

Подъему экономики в значительной степени способствует эффективная инвестиционная деятельность, которая служит важным рычагом подъема экономики и способствует привлечению иностранных инвестиций. Обеспечение благоприятного инвестиционного климата в России является вопросом государственной важности, от реализации которого зависят социально-экономическая динамика, эффективность участия в международных экономических процессах, повышение инновационного потенциала страны и возможности модернизации на этой основе национальной экономики [1].

На рисунке 1 представлена тенденция износа основных фондов за последние 3 года [2].

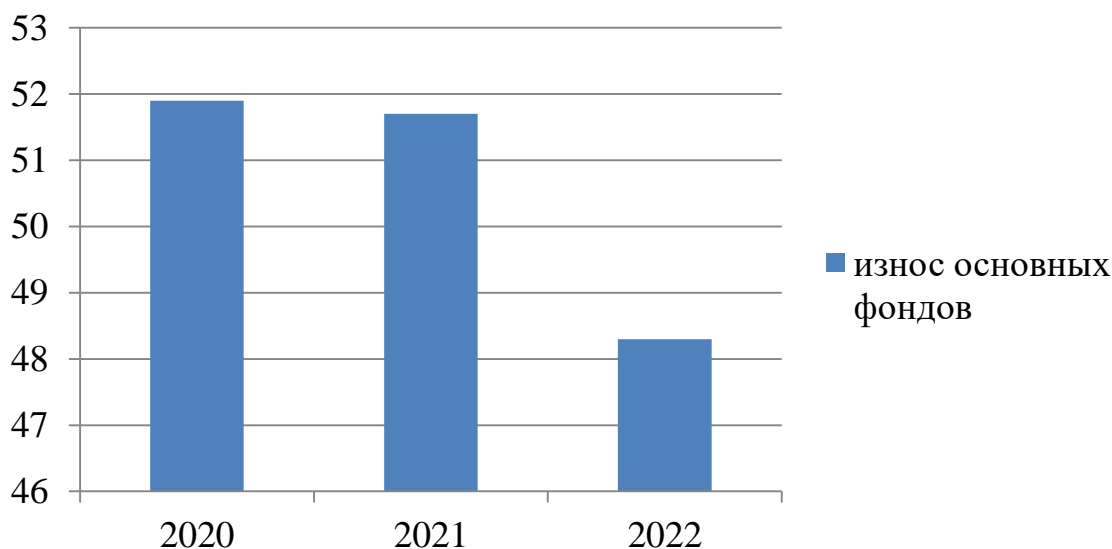


Рисунок 1. Степень износа основных фондов за 2020-2022 года, в %.

На конец 2022 г. степень износа основных фондов российских коммерческих компаний составила 48,3 %. Последние шесть лет показатель превышал 50% и теперь опустился до минимума с 2014 года. Изношенные фонды достаточно быстро выбывают, прирост выпуска продукции увеличивается в итоге, он поднимается, что положительно сказывается на всем производстве. При этом эффективное управление основными фондами предполагает постоянное осуществление капиталовложений, а также анализ их функционирования.

Инвестиции в Российской Федерации классифицируют по различным признакам, анализ инвестиций по их классификации приведен в таблице 1 [3].

Таблица 1

Анализ инвестиций по формам собственности 2020 – 2022 гг.

Инвестиции	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Абсолютное отклонение, в млрд. руб	Темпы роста, в %.
Частные	198,3	205,5	433,1	234,8	218,4
Государственные	20 118	22 945	27 865,2	7 747,2	138,5
Иностранные	8 000	23 800	28 000	20 000	350

Проанализировав таблицу 1, можно сделать вывод, что все инвестиции в анализируемый период увеличились. Частные инвестиции в период 2020 – 2022 гг. выросли на 234,8 млрд. руб, что в процентах составило 118,4 %. Государственные инвестиции также выросли 2020 – 2022 гг. на 7 747,2 млрд. руб. или на 38,5 %. Данные инвестиции облагаются налогом размером в 13 %, при этом следует помнить, что прибыль свыше 5 млн. рублей в год облагается налогом в 15 %.

Иностранные инвестиции в анализируемый период увеличились на 20 000 млрд. руб. или на 250 %. В России ставка налога на доход от продажи иностранных акций составляет 13 % или 15 % при превышении дохода в 5 млн рублей. Если между Россией и иностранным государством вступило в силу соглашение об избежании двойного налогообложения, налог в России уменьшается на сумму налога, уплаченного в иностранном государстве.

Краснодарский край – один из лидеров в наиболее динамичном развитии среди регионов РФ, демонстрирующий высокую инвестиционную активность.

Факторы инвестиционной привлекательности региона «Краснодарский край»:

1. Регион является приграничным и обеспечивает выход России к Черноморскому бассейну, странам Закавказья, Европы, Ближнего Востока и Средней Азии.
2. Надежная защита прав инвесторов на всех этапах реализации их проектов, обеспечена стабильной институциональной средой.
3. Высокий уровень экономической активности населения и прекрасно развивающаяся предпринимательская среда [4].

В таблице 2 приведен подробный анализ инвестиций Краснодарского края с 2020 по 2022 гг., в млрд. руб [5].

Таблица 2

Анализ инвестиций в основной капитал в Краснодарском крае за 2020 – 2022 гг.

<i>Инвестиции</i>	<i>2020 г.</i>	<i>2021 г.</i>	<i>2022 г.</i>	<i>Абсолютное отклонение, в млрд. руб.</i>	<i>Темпы роста, %</i>
<i>Инвестиции в основной капитал всего, в т.ч:</i>	<i>518,2</i>	<i>558,6</i>	<i>690,7</i>	<i>172,5</i>	<i>133,3</i>
<i>Транспортировка и хранение</i>	<i>1 235,5</i>	<i>1 568,9</i>	<i>1 615</i>	<i>379,5</i>	<i>130,7</i>
<i>Торговля оптовая и розничная</i>	<i>806,4</i>	<i>1 345,7</i>	<i>2 963,7</i>	<i>2 157,3</i>	<i>367,5</i>
<i>Сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство</i>	<i>206,3</i>	<i>256,8</i>	<i>360</i>	<i>153,7</i>	<i>174,5</i>
<i>Деятельность по операциям с недвижимым имуществом</i>	<i>154,5</i>	<i>168,9</i>	<i>199,8</i>	<i>45,3</i>	<i>129,3</i>
<i>Прочие виды экономической деятельности</i>	<i>1 799</i>	<i>3 561</i>	<i>5 800</i>	<i>4 001</i>	<i>322,4</i>

Проанализировав таблицу 2 можно сделать вывод, что все показатели выросли в динамике. Инвестиции в основной капитал в Краснодарском крае могли вырасти по нескольким причинам:

1. Экономический рост: возможно, в регионе произошел экономический подъем, что привело к увеличению инвестиций в основной капитал.
2. Развитие инфраструктуры: инвестиции могли быть направлены на развитие инфраструктуры, такой как дороги, аэропорты, порты и т.д., что способствует привлечению новых инвесторов.
3. Открытие новых предприятий: возможно, в регионе были открыты новые предприятия, что привело к увеличению инвестиций в основной капитал.

Налогообложение инвестиционной деятельности в России – это одна из наиболее актуальных проблем в сфере экономики. Как правило, организации, занимающиеся инвестиционной деятельностью, применяют специальные налоговые режимы, которые устанавливаются Налоговым кодексом РФ. К специальным налоговым режимам как инструментам государственного стимулирования развития малого предпринимательства относятся:

- – упрощенная система налогообложения (УСН);
- – автоматизированная упрощенная система налогообложения (АУСН);
- – налог на профессиональный доход (для самозанятых граждан);
- – патентная система налогообложения (ПСН).

- – система налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции [6]..

Специальные налоговые режимы могут предусматривать особый порядок определения элементов налогообложения, а также освобождение от обязанности по уплате отдельных налогов и сборов.

Также у нас публикуются данные налоговой политики на предстоящие периоды. Основные направления налоговой политики на 2024 год и плановый период 2025–2026 годов были опубликованы Минфином.

Вот некоторые из предлагаемых изменений:

1. По НДС: уточнить порядок расчёта НДС к восстановлению по недвижимости, если она перестаёт использоваться в облагаемых НДС операциях; обязать платить ввозной НДС посредников, которые участвуют при продаже товаров продавцами из ЕАЭС российским физическим лицам.
2. По НДФЛ: обязать налоговых агентов раскрывать в справках о доходах физлиц виды доходов, которые не облагаются НДФЛ; при предоставлении стандартного вычета на детей учитывать только те доходы, которые относятся к основной налоговой базе; разрешить налоговым агентам уменьшать доход от продажи доли участия в уставном капитале при выходе физлица из состава участников или при ликвидации компании на расходы, связанные с приобретением этих имущественных прав.
3. Для спецрежимников: ввести особые условия налогообложения на случай «слёта» со спецрежима из-за превышения лимитов по доходам или численности; увеличить лимит остаточной стоимости ОС при УСН до 200 млн руб. (сейчас он 150 млн); уточнить порядок учёта в расходах стоимости товаров, приобретённых в течение последних трёх лет работы на спецрежиме, но реализованных после перехода с УСН или ЕСХН на ОСНО.
4. В части налогового контроля: отменить ежеквартальное представление единой упрощённой налоговой декларации, представлять ЕУД раз в год; документ, направленный налоговиками в электронной форме по ТКС, считать полученным по истечении 6 дней; дать наследникам право распоряжаться сальдо ЕНС умершего налогоплательщика; выемку документов закрепить в НК РФ в качестве дополнительного мероприятия налогового контроля; сделать налоговый мониторинг доступным более широкому кругу налогоплательщиков.

Таким образом, важнейшей задачей становления и развития процесса инвестиционной деятельности заключалось в формировании государственного и налогового регулирования Кодексами, Федеральными законами, Постановлениями Правительства РФ по поводу осуществления инвесторами вкладов в развитие производства и научно-технической базы. Происходит получение необходимых сведений для перспективного осуществления инвестиционных вкладов в ту или иную отрасль, вид деятельности. В результате исследований инвестиционного климата Российской Федерации становится ясно, что в современных условиях преодоление инвестиционного кризиса и существенное увеличение инвестиций в реальный сектор экономики являются одними из важнейших задач Российской Федерации. Также в рыночной экономике применяются различные методы стимулирования инвестиционной деятельности, предоставление льгот или полное освобождение от налогов, а так же возможность получения инвестиционного кредита для осуществления научно-исследовательских или опытно-конструкторских работ, технического перевооружения производства, осуществление инновационной деятельности.

1. Александрова, Ж.П. Повышение инвестиционной привлекательности территории / Ж.П. Александрова, И.А. Чернятин // Современные научные исследования: исторический опыт и инновации : Сборник материалов

- XIX Международной (политематической) научно-практической конференции, Краснодар, 09–10 февраля 2023 года. – Краснодар: Академия маркетинга и социально-информационных технологий - ИМСИТ (г. Краснодар), 2023. – С. 240-245. – EDN QWUJGZ.
2. Министерство финансов Российской Федерации – [Электронный ресурс]. –URL: <https://minfin.gov.ru/>
 3. Кравченко, Н.А. Инвестиционный анализ / Н.А. Кравченко. - М.: Дело, 2019 – 504 с.
 4. Сухецкий, С.П. Нефтяной бизнес. Влияние налоговой нагрузки на инвестиционный процесс / С.П. Сухецкий. - Москва: Огни, 2022. 935 с.
 5. Федеральная служба государственной статистики. – [Электронный ресурс]. –URL: <https://rosstat.gov.ru/>
 6. Александрова, Ж.П. Налоговая система / Ж.П. Александрова, В.И. Каломбо Муламба. – Краснодар: Кубанский государственный технологический университет, 2021. – 198 с. – ISBN 978-5-8333-1020-5. – EDN DGZVFL.
 7. Бачурин Д.Г. Статья 57 Конституции Российской Федерации как основа российского налогового права // Финансовое право. 2023. N 5. С. 5 – 7.
 8. Калинина Л.Е., Давоян А.Д. Принцип справедливости в налоговом праве: анализ содержания // Финансовое право. 2023. N 1. С. 14 – 17.
 9. Александрова, Ж. П. Особенности применения специальных налоговых режимов для малого и среднего предпринимательства / Ж. П. Александрова, И. Е. Веха // Современные научные исследования: исторический опыт и инновации: Сборник материалов XIX Международной (политематической) научно-практической конференции, Краснодар, 09–10 февраля 2023 года. – Краснодар: Академия маркетинга и социально-информационных технологий - ИМСИТ (г. Краснодар), 2023. – С. 231-239. – EDN STQWJU.

Александрова Ж.П., Кармазин А.А.

Пути укрепления налоговых доходов бюджета Краснодарского края

*Кубанский государственный технологический
университет
(Россия, Краснодар)*

doi: 10.18411/trnio-06-2024-211

Аннотация

Экономическая сущность налогов характеризуется денежными отношениями, складывающимися у государства с юридическими и физическими лицами. Этим денежные отношения объективно обусловлены и имеют специфическое общественное назначение – мобилизацию денежных средств в распоряжение государства. Поэтому налог может рассматриваться в качестве экономической категории с присущими ей двумя функциями – фискальной и экономической. Бюджетные доходы, с одной стороны, являются результатом распределения стоимости общественного продукта между различными участниками воспроизводственного процесса, а с другой – выступают объектом дальнейшего распределения сконцентрированной в руках государственной стоимости, так как последняя используется для формирования бюджетных фондов территориального, отраслевого и целевого назначения.

Ключевые слова: налоги, бюджет Краснодарского края, нормативная база, ставки налога, структура и динамика налоговых доходов, проблемы формирования бюджета

Abstract

The economic essence of taxes is characterized by monetary relations between the state and legal entities and individuals. This is why monetary relations are objectively conditioned and have a specific social purpose – the mobilization of funds at the disposal of the state. Therefore, a tax can be considered as an economic category with two inherent functions – fiscal and economic. Budget revenues, on the one hand, are the result of the distribution of the value of a public product between various participants in the reproductive process, and on the other hand, they are the object of further distribution of the value concentrated in the hands of the state, since the latter is used to form budget funds for territorial, sectoral and targeted purposes.

Keywords: taxes, Krasnodar Region budget, regulatory framework, tax rates, structure and dynamics of tax revenues, budget formation problems

Краснодарский край – один из ведущих регионов Южного федерального округа и в целом РФ. Особый статус региона в экономике России обеспечен развитием агропромышленного, транспортного, туристического комплексов. Краснодарский край имеет выгодное географическое положение. Данный регион имеет благоприятные климатические условия и хорошую экологическую обстановку. В данный регион стремятся жители Российской Федерации как на отдых, так и на постоянное место жительства. Поэтому, в отличие от общероссийской тенденции, численность населения в Краснодарском крае растет [1].

Налоговые доходы бюджета Краснодарского края формируются за счет следующих налоговых поступлений:

1. налог на прибыль организаций;
2. налог на доходы физических лиц;
3. акцизы;
4. налог на имущество организаций;
5. транспортный налог;
6. прочие налоговые доходы.

Продемонстрируем данную структуру и динамику на рисунке 1.

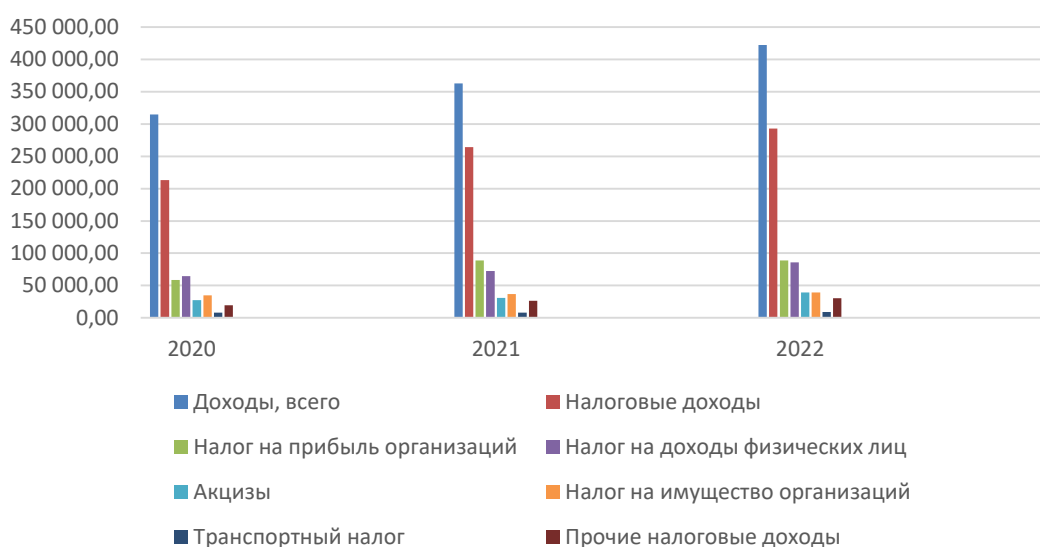


Рисунок 1. Структура и динамика налоговых доходов бюджета Краснодарского края за 2020-2022 гг.

Анализируя представленные данные в таблице 1, можно сделать следующие выводы:

Общий объем доходов бюджета увеличился с 314 879,76 млн. руб в 2020 г. до 422 211,66 млн. руб в 2022 г., что соответствует темпу роста в 134,09%. Налоговые доходы занимают наибольшую долю в структуре доходов бюджета, составляя 69,35 %, отмечая рост с 2020 года на 37,49 %.

Среди налоговых доходов крупнейшей статьёй был и остается налог на прибыль организаций. Он показал наибольший абсолютный рост, увеличившись на 30 335,31 млн. руб или 51,70 % в отношении 2020 г.

Вторым по значению, в образовании бюджета, налогом является НДФЛ. Несмотря на то, что его доля в удельном весе налоговых доходов несколько снизилась с 2020 года, в целом был обозначен рост данного налога на 33,26 %.

Менее значимыми, но все еще крупными налогами остаются акцизы и налог на имущество организации. Их доля в удельном весе налоговых доходов составила 13,41 и 13,43 % соответственно. При этом необходимо отметить, что темп роста акцизов гораздо выше, нежели темп роста налога на прибыль организаций, а именно на 31,01 %, а в абсолютном выражении практически в 3 раза.

Транспортный налог – наименее значимый в общей структуре налогов, внося в вклад 3,06 %. А прочие налоговые доходы выросли с 2020 г. на 11 111,85 млн. руб., что составляет 157,48 % от уровня 2020 г.

В целом, бюджет продемонстрировал положительную динамику роста доходов и налоговые доходы являются основным источником доходов бюджета. Все статьи налоговых доходов превышали установленные значения по собираемости от 3 до 11 %, что указывает на успешное выполнение бюджетом своих назначений и превышение запланированного объема доходов.

Для определения проблем формирования бюджета края, проведем анализ формирования консолидированного бюджета края, который представлен в таблице 2 [2].

Таблица 2

Динамика формирования консолидированного бюджета Краснодарского края

Показатели	2020 г.		2021 г.		2022 г.		Абсолютное отклонение, +/-	Темп роста, %
	Всего, млн. руб	Доля, %	Всего, млн. руб	Доля, %	Всего, млн. руб	Доля, %		
Доходы – всего	387084	100,00	452627	100,00	524277	100,00	137193	135,4
Налог на прибыль организаций	61760	15,96	93649	20,69	93 692	17,87	31 932	151,7
Налог на доходы физических лиц	97524	25,19	110541	24,42	128498	24,51	30 974	131,8
Акцизы	29325	7,58	33145	7,32	41 827	7,98	12 502	142,6
Налог на имущество	56247	14,53	59861	13,23	63 035	12,02	6 788	112,1
Доходы от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности	10929	2,82	14 109	3,12	21 911	4,18	10 982	200,5
Безвозмездные поступления	95291	24,62	88654	19,59	110248	21,03	14957	115,7
Расходы – всего	388022	100,00	413257	100,00	513376	100,00	125354	132,3
из них на: общегосударственные вопросы	25084	6,46	25147	6,09	31370	6,11	6286	125,1
Национальную безопасность и	4436	1,14	4723	1,14	6455	1,26	2019	145,5

правоохранительную деятельность								
сельское хозяйство и рыболовство	7524	1,94	9660	2,34	10533	2,05	3009	140
транспорт	3733	0,96	4541	1,10	4674	0,91	941	125,2
связь и информатику	3974	1,02	3810	0,92	4306	0,84	332	108,4
дорожное хозяйство	37316	9,62	43899	10,62	53063	10,34	15747	142,2
жилищно-коммунальное хозяйство	19441	5,01	22893	5,54	45643	8,89	26202	234,8
образование	102141	26,32	108632	26,29	136044	26,50	33903	133,2
культуру, кинематографию и средства массовой информации	13919	3,59	14047	3,40	16095	3,14	2176	115,6
Здравоохранение и физическую культуру	59041	15,22	60088	14,54	53263	10,38	-5778	90,21
социальную политику	99802	25,72	104970	25,40	116479	22,69	16677	116,7
Профицит, дефицит (-)	-938	X	39370	X	10901	X	11839	X

Таким образом, на сегодняшний день можно выделить следующие проблемы формирования бюджета края:

1. дефицитность бюджета, который отмечался в 2020 г. Несмотря на то, что дефицит был замечен только в 2020 г., нельзя допустить, чтобы практика принятия территориальных бюджетов с дефицитом без определения источников покрытия повторялась. Поскольку результатом дефицитного бюджета является неустойчивость финансирования основных статей, недостаточная поддержка предпринимательства, сбои в выплате заработной платы, оплате госзаказов, что в условиях кризиса недопустимо, так как структурные сложности только усугубляются;
2. единый норматив отчислений по территориям от регулирующих налогов не учитывает особенности каждого региона (численность населения, уровень развития);

3. отсутствие финансовой самостоятельности у муниципалитетов. Реально действующая система местного самоуправления не может функционировать без финансовой самостоятельности муниципалитетов. У муниципалитетов фактически отсутствует финансовая самостоятельность, они зависимы от вышестоящих уровней бюджетной системы, что очень сильно мешает реализовывать любые долгосрочные инициативы в общественном секторе, об этом свидетельствуют утвержденные значения расходов, не всегда оцениваемые свыше.

Таким образом, существует немало проблем, которые связаны с совершенствованием основ бюджета как экономической категории и эффективного финансового инструмента хозяйствования. Их решение будут способствовать улучшению качества исполнения расходных обязательств, укреплению доходной базы бюджета края и способствовать достижению главной цели – обеспечение экономического роста в регионе.

В этой связи необходимо уделять больше внимания развитию собственной доходной базы бюджета Краснодарского края. Существует несколько путей увеличения доходной части бюджета:

- реформирование межбюджетных отношений;
- эффективное управление государственной собственностью;
- привлечение инвестиций в развитие экономики региона;
- создание и функционирование особых экономических зон;
- укрепление (объединение) регионов.

1. Отчёт об исполнении бюджета Краснодарского края на 1 января 2022 г. [Электронный ресурс]: Режим доступа: <https://minfin.krasnodar.ru/>
2. Основные направления бюджетной и налоговой политики Краснодарского края на 2023 год и на плановый период 2024 и 2025 годов" – Режим доступа: <https://minfinkubani.ru/>.
3. Справочная информация о ставках и льготах по федеральным налогам. [Электронный ресурс]: Режим доступа: <https://www.nalog.gov.ru>.
4. Статистика и аналитика. Данные по формам налоговой отчетности ФНС РФ за 2019 – 2021 гг. [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.nalog.ru>.
5. Отчёт об исполнении бюджета Краснодарского края на 1 января 2021 г. [Электронный ресурс]: Режим доступа: https://minfinkubani.ru/upload/iblock/00c/Бюджет_итоги%202020.pdf.
6. Отчёт об исполнении бюджета Краснодарского края на 1 января 2022 г. [Электронный ресурс]: Режим доступа: https://minfin.krasnodar.ru/upload/iblock/db8/o49j0zxvdtuhwdp8hrdf3ao02bub4r54/Byudzhet_dlya_grazhdan_itogi_2021_.pdf.
7. Основные направления бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на 2024 год и на плановый период 2025 и 2026 годов" (утв. Минфином России) – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_396691/.
8. Отчёт об исполнении бюджета Краснодарского края на 1 января 2021 г. [Электронный ресурс]: Режим доступа: <https://minfinkubani.ru/>
9. Статистика и аналитика. Данные по формам налоговой отчетности ФНС РФ за 2019 – 2021 гг. [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.nalog.ru>.
10. Александрова, Ж.П. Налоговая система / Ж.П. Александрова, В.И. Каломбо Муламба. – Краснодар : Кубанский государственный технологический университет, 2021. – 198 с. – ISBN 978-5-8333-1020-5. – EDN DGZVFL.
11. Серeda, Я.О. Меры налоговой политики на современном этапе / Я.О. Серeda, Ж.П. Александрова // Тенденции социально-экономического развития в период санкционного воздействия и цифровой трансформации: Материалы IV Международной научно-практической конференции, Краснодар, 29 марта 2024 года. – Краснодар: Российское энергетическое агентство, 2024. – С. 1051-1056. – EDN JHMFVN.

Александрова Ж.П., Маяцких М.А.
Совершенствование прямого налогообложения России

*Кубанский государственный технологический
университет
(Россия, Краснодар)*

doi: 10.18411/trnio-06-2024-212

Аннотация

Налоговая система в условиях современных экономических отношений является одним из важнейших регуляторов экономической взаимозависимости и служит основой для определения степени регулируемости финансово-кредитных бизнес-структур экономики в данной государственной мере. Налоговые исследования и налогообложение сопровождают предприятия, система налогообложения приобретает наибольшее значение, как установление инструмента конечного воздействия состояния коммерческих закупок на внутреннее экономическое воздействие, как процесс поведенческих отношений, связей участников рынка закупок и как средство первоначального формирования деятельности соответствующего распределения результатов экономической системы.

Ключевые слова: система прямого налогообложения, налог на прибыль, налог на доходы физических лиц, задолженность по прямым налогам.

Abstract

The tax system in terms of market relations is one of the most important regulators of economic interdependence and serves as the basis for determining the degree of regulation of financial and credit business structures of the economy in this state measure. Tax research and taxation accompany enterprises, the taxation system acquires the greatest importance as the establishment of an instrument for the final impact of the state of commercial procurement on the internal economic impact, as a process of behavioral relations between procurement market participants and as a means of initial formation of the activity of the corresponding distribution of the results of the economic system.

Keywords: the system of direct taxation, income tax, personal income tax, direct tax arrears.

Для исполнения своих обязательств перед гражданами государству необходимы финансовые ресурсы. Поэтому формирование бюджетов всех уровней бюджетной системы России имеет огромное значение при реализации общегосударственных социально-экономических задач, а также позволяет осуществить эффективную консолидацию и распределение государственных средств [1]. Источниками доходов бюджетов государственной бюджетной системы являются налоговые поступления, неналоговые доходы и безвозмездные поступления [2]. При этом основную часть доходов бюджета составляют налоги, о чем свидетельствуют данные таблицы 1 [3].

Таблица 1

Структура доходов консолидированного бюджета Российской Федерации

Показатели	2020 г.		2021 г.		2022 г.	
	Объем, млрд. руб	Доля, %	Объем, млрд. руб	Доля, %	Объем, млрд. руб	Доля, %
<i>Всего доходов</i>	21924745794	100,00	2862238543	100,00	32786235445	100,00
<i>Неналоговые доходы</i>	173258423	0,79	226185931	0,79	259 090 413	0,79
<i>Налоговые доходы</i>	21751487372	99,21	8396197613	99,21	32527145032	99,21

Из данных таблицы 1 видно, что более половины доходов консолидированного бюджета России приходится на налоги: 99,21 % в 2022 году.

Также следует рассмотреть структуру налоговых поступлений по прямым налогам, для этого обратимся к анализу таблицы 2 [3].

Таблица 2

Структура прямых налогов

Показатели	2020 г.		2021 г.		2022 г.	
	Объем, млрд. руб	Доля, %	Объем, млрд. руб	Доля, %	Объем, млрд. руб	Доля, %
Неналоговые доходы бюджета	7322865095	100,00	9960589473	100,00	1157658292	100,00
Величина прямых налогов	3376206311	46,10	029854371	50,50	5426499949	46,87
Налог на доходы физических лиц	31402752	42,89	4026545721	40,42	5170940358	44,67
Налог на прибыль	203654 823	2,78	257458731	2,58	367541287	3,17
Налог на имущество организаций	239826554	3,28	271326524	2,72	296385146	2,56
Налог на имущество физических лиц	142365 088	1,94	146257456	1,47	148752301	1,28
Земельный налог	84566931	1,15	85256920	0,86	89634187	0,77
Транспортный налог	47260197	0,65	52362419	0,53	54754752	0,47
Водный налог	84566219	1,15	87569231	0,88	16395127	0,14
Налог на игорный бизнес	3397220	0,05	3958100	0,04	5686185	0,05
Налог на добычу полезных ископаемых	122	0,37	105	0,27	100	0,24

Исходя из анализа таблицы, видим, что больше всего прямых налогов собирают за счет налога на доходы физических лиц. В 2022 г. он составлял 12,61 % от всего объема собранных прямых налогов. При этом меньше всего налогов собирают по статье «Налог на добычу полезных ископаемых» (в 2022 г. 0,24 % от общего объема собранных прямых налогов). Во многом это связано с тем, что в условиях кризиса государство в рамках поддержки добывающей промышленности приняло более щадящую стратегию налогообложения. При этом, после пандемии Ковид 2020 г. величина сборов по всем основным налогам значительно увеличилась.

В свете этих событий, связанных с введением необходимых ограничений ввиду ухудшения ситуации распространения данной коронавирусной инфекции, многие

коммерческие организации испытывали значительные трудности при осуществлении своей экономической деятельности [4].

Под налоговой задолженностью принято понимать сумму налога, сбора или страховых взносов, не уплаченную в установленный законодательством о налогах и сборах срок [5]. К основным причинам ее формирования отечественные специалисты относят следующие:

- высокий уровень налоговой нагрузки при одновременном наличии лазеек для ее снижения, а также финансовые результаты предприятия;
- особенности отраслевой структуры территорий;
- инфляционные процессы;
- снижение темпов роста экономики;
- высокий уровень монетизации экономики и т. д.

Поскольку прямые налоги взимаются с имущества или доходов плательщика налогов они дают возможность государству увеличивать собираемость налоговых поступлений. Это обусловлено тем, что стоимость имущества и доходы имеют устойчивую тенденцию к росту. В этом заключается основное преимущество прямых налогов по сравнению с косвенными налогами [6].

Для того чтобы провести анализ формирования и погашения задолженности по прямому налогообложению было принято рассмотреть задолженность по трем основным прямым налогам: налог на прибыль, налог на доходы физических лиц и налог на имущество организаций.

Но, перед этим следует отметить, что за анализируемый период общая величина задолженности по налогам и сборам в РФ в 2022 г. в общей сумме увеличилась на 545 млрд. руб., в то время как дефицит федерального бюджета в 2022 г. составил 3,3 трлн. руб. В таблице 3 рассмотрим структуру задолженности по прямым и косвенным налогам относительно общей величины задолженности [3].

Таблица 3

Структура задолженности перед бюджетом по налогам и сборам

Показатели	2020 г.		2021 г.		2022 г.	
	Объем, млрд. руб	Доля, %	Объем, млрд. руб	Доля, %	Объем, млрд. руб	Доля, %
Общий объем задолженности	563	100,00	521	100,00	545	100,00
Задолженность по прямым налогам	326	57,90	312	59,88	317	58,17
Задолженность по косвенным налогам	237	42,10	209	40,12	228	41,83

Из анализа таблицы видим, что задолженность по прямым налогам перед бюджетом значительно выше, чем по косвенным налогам (58,17 %), так как они встроены непосредственно в стоимость продукта и их неуплата возможна только в рамках реализации мошеннических схем в то время, как неуплата прямых налогов может быть фактической (без реализации мошеннических схем, а в связи с отсутствием у лица найти необходимую сумму).

Далее в таблице 4 рассмотрим структуру задолженности по всем видам прямых налогов.

Из анализа таблицы видим, что самая большая задолженность по налогам наблюдается за налог на доходы физических лиц (38,96 %) [3].

Таблица 4

Структура задолженности по прямым налогам

Показатели	2020 г.		2021 г.		2022 г.	
	Объем, млрд. руб	Доля, %	Объем, млрд. руб	Доля, %	Объем, млрд. руб	Доля, %
Задолженность по прямым налогам	326	100,00	312	100,00	317	100,00
Задолженность по налогу на доходы физических лиц	128	39,26	125	38,34	127	38,96
Задолженность по налогу на прибыль	74	22,70	67	20,55	72	22,09
Задолженность по налогу на имущество организаций	15	4,60	12	3,68	10	3,07
Задолженность по налогу на имущество физических лиц	28	8,59	29	8,90	34	10,43
Задолженность по земельному налогу	9	2,76	11	3,37	15	4,60
Задолженность по транспортному налогу	12	3,68	14	4,29	16	4,91
Задолженность по водному налогу	3	0,92	3	0,92	3	0,92
Задолженность по налогу на игорный бизнес	15	4,60	19	5,83	26	7,98
Задолженность по налогу на добычу полезных ископаемых	42	12,88	32	14,11	14	7,06

При этом, задолженность по налогу на добычу полезных ископаемых составила 0,05 % от общей величины задолженности в 2022 г. Интересно отметить, что величина задолженности по земельному налогу в течение анализируемого периода постепенно увеличивалась в то время, как величина задолженности по налогу на прибыль колебалась.

В заключение можно сделать вывод о том, что рост задолженности по прямым налогам спровоцирован рядом внутренних и внешних факторов, каждый из которых по-разному влияет на данную величину. Для государства подобная ситуация является маркером роста недовольства населения, а также маркером состояния рыночной конъюнктуры. Как можно видеть, непопулярность прямых налогов в стране, их избегание со стороны товаропроизводителей и физических лиц приводят к ухудшению всех основных социально-экономических показателей и образованию дефицита бюджета, который, в свою очередь негативно отражается на финансовой конкурентоспособности страны.

Исходя из выявленных нами в результате анализа системы налогообложения проблем, могут быть предложены следующие основные пути ее совершенствования:

- проведение реформы налоговой системы, которая будет отличаться комплексным характером и сильной взаимосвязью между всеми ее элементами;
- снижение налоговой нагрузки путем снижения налоговых ставок в первую очередь для товаропроизводителей;
- осуществление выравнивания условий налогообложения для всех налогоплательщиков (прежде всего за счет имеющихся необоснованных льгот и исключений);
- отмена неэффективных и оказывающих наиболее негативное влияние на хозяйственную деятельность налогов и сборов;
- исключения из самих механизмов применения налогов и сборов тех норм, которые искажают их экономическое содержание.

1. Ваганова О. В. Анализ состояния региональных бюджетов в Центральном Федеральном округе // Известия Юго-западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. – 2019 г. – № 3. – С. 109-115.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ) от 31.07.1998 № 146-ФЗ (последняя редакция). – [Электронный ресурс] URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/.
3. Аналитический портал ФНС. – [Электронный ресурс] URL: <https://analytic.nalog.gov.ru/>.
4. Александрова, Ж.П. Вопросы оптимизации налогообложения коммерческих организаций / Ж.П. Александрова, М.Ю. Петерикова // Экономика и управление народным хозяйством: сборник статей XIV Международной научно-практической конференции, Пенза, 27–28 октября 2021 года. – Пенза: Автономная некоммерческая научно-методическая организация «Приволжский Дом знаний», 2021. – С. 127-130. – EDN SVLSKN.
5. Гончаренко Л. И. Налоги и налоговая система Российской Федерации: учебник и практикум для академического бакалавриата / отв. Ред. Л.И. Гончаренко. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2019. – 524 с.
6. Александрова, Ж.П. Актуальные проблемы прямого налогообложения коммерческих организаций / Ж.П. Александрова, М.А. Селиверстова // Экономика и управление народным хозяйством: сборник статей XIV Международной научно-практической конференции, Пенза, 27–28 октября 2021 года. – Пенза: Автономная некоммерческая научно-методическая организация «Приволжский Дом знаний», 2021. – С. 131-135. – EDN PLBDJO.
7. Александрова, Ж.П. Налоговая система / Ж.П. Александрова, В.И. Каломбо Муламба. – Краснодар: Кубанский государственный технологический университет, 2021. – 198 с. – ISBN 978-5-8333-1020-5. – EDN DGZVFL.
8. Алисенов А. С. Налоги и налогообложение. Теоретические аспекты налогообложения: учебное пособие / А. С. Алисенов. – Москва: Дело РАНХиГС, 2021. – 100 с.
9. Гончаренко Л. И. Налоговое администрирование и контроль: учебник / под ред. д-ра экон. наук, проф. Л. И. Гончаренко. — Москва: ИНФРА-М, 2019. - 448 с.

Антонова В.А.

Инструменты адаптации западных компаний к деятельности в России

*Московский городской университет управления Правительства Москвы
(Россия, Москва)*

doi: 10.18411/trnio-06-2024-213

Аннотация

В данной статье рассмотрены понятие санкций в международной экономической деятельности и реакция на введение санкций против России западных компаний, осуществляющих свою деятельность на её территории, с помощью аналитики российской и западной сторон. Проанализирована динамика наиболее часто применяемых компаниями стратегий поведения на рынке на протяжении 2022-2023 годов. Также изучены причины

возможной необъективности изученных статистических данных, приведённых американскими и российскими исследователями. Рассмотрены стратегии поведения крупнейших мировых компаний, продолживших вести бизнес на территории России после введения санкций.

Ключевые слова: санкции, адаптация, транснациональные предприятия, модель поведения, выход с рынка, иностранные инвестиции.

Abstract

This article considers the concept of sanctions in international economic activity and the reaction to the imposition of sanctions against Russia by Western companies operating on its territory, using the analytics of the Russian and Western sides. The dynamics of the most frequent market behaviour strategies used by companies during 2022-2023 is analysed. The reasons of possible bias of the studied statistical data given by American and Russian researchers are also studied. The strategies of behaviour of the world's largest companies that continued to do business in Russia after the introduction of sanctions are considered.

Keywords: sanctions, adaptation, transnational enterprises, behavioural model, market exit, foreign investments.

Санкции – это инструмент, используемый для побуждения иностранных государств, фирм или отдельных лиц к изменению своего поведения. Будучи невоенными мерами принуждения, они способны нарушить международную деловую среду, причём чаще всего в кратчайшие сроки, и изменить правила игры.

Актуальность данной работы в том, что ограничения бизнеса вводимыми санкциями сохраняется, и необходимо рассматривать их влияние не только на российские компании, потерявшие сделки с иностранными партнёрами и международные каналы сбыта своей продукции, но и то, как данные ограничения осложнили работу западных компаний, осуществлявших свою деятельность на территории Российской Федерации. Выявление и анализ их стратегий адаптации к изменившимся условиям ведения бизнеса может помочь и российским компаниям адаптироваться к новым реалиям и сохранить свой бизнес.

Санкции – распространённый инструмент государственной политики. Однако в последние годы масштабы, охват и частота применения санкций увеличились, и эта тенденция, по прогнозам специалистов, сохранится. Рост геополитической напряженности предполагает возможное дальнейшее увеличение числа государственных интервенций, сдерживающих деятельность международного бизнеса (далее – МБ). Хотя санкции не являются чем-то новым, геополитические события 2022 года и нарастающая напряженность в отношениях между США и Китаем вывели тему санкций на передний план стратегического планирования во всем мире.

Столкнувшись с санкциями, транснациональные предприятия (ТНП), а также отечественные компании вынуждены принимать важные стратегические решения в отношении своей деятельности: следует ли им покинуть страну, частично отказаться от деятельности, воспользоваться лазейками в режиме санкций и/или перенести часть своих операций в третьи страны [1]?

До введения экономических санкций российский рынок получал прямые иностранные инвестиции и заметно рос год от года. ЕС также когда-то был крупнейшим торговым партнером России. Однако экономические санкции против России существенно изменили ситуацию на рынке. В рамках санкций против России российское правительство ужесточило контроль над западными компаниями в ряде секторов, включая энергетику, пищевую промышленность и технологии. Из-за институционального давления со стороны государства в виде нормативных актов и законодательства (например, технические стандарты, кибербезопасность, информационная безопасность) западные ТНП были вынуждены нести более высокие издержки и столкнулись с ухудшением условий ведения бизнеса в России. Об этом свидетельствует уход компаний Splunk и Telia. Усиление контроля со стороны российского правительства вызвало огромные трудности в повседневной работе, что напрямую привело к решению о выходе из бизнеса. Другой пример – Visa и MasterCard. Данные

платежные системы перестали принимать карты, выпущенные российскими банками, с 10 марта 2022 года.

Российский рынок – не единственный источник институционального давления. Например, вскоре после введения санкций правительство США наложило на ExxonMobil штраф в размере 2 млн долларов за подписание совместного предприятия с российской компанией «Роснефть». В 2019 году компания Royal Dutch Shell также решила выйти из проекта сотрудничества с российским государственным газовым гигантом «Газпром». Кроме того, западные компании столкнулись не только с крупными штрафами от своих правительств, но и с препятствиями для передачи капитала и технологий из-за новых правовых норм. Россия – богатая сырьевыми ресурсами страна, и западные ТНП в основном оказывают техническую поддержку в проектах сотрудничества, реализуемых в России. Но новое законодательство стран происхождения создало огромные трудности для нормального движения технологий и капитала. Столкнувшись с огромными трудностями и потенциальными огромными потерями, вызванными институциональным давлением и резко возросшими транзакционными издержками, эти западные ТНП были вынуждены пойти на дивестиции. Такие же проблемы возникли у ConocoPhillips и Gunvor Group. Государственное регулирование энергетических технологий значительно увеличило их ежедневные затраты, что стало одной из главных причин их ухода из России ради устойчивого развития.

В других случаях компании сталкивались с возникающими издержками, вызванными такими проблемами, как «бремя иностранца» (liability of foreignness LOF) и культурная дистанция. Работая в России, западные ТНП неизбежно сталкиваются с этими проблемами, а санкционные меры еще больше усугубили ситуацию. Некоторые скрытые проблемы, как, например, вопросы этики и доверия, еще больше обострились во время экономических санкций. Принимая во внимание LOF и культурную дистанцию, западные ТНП сталкиваются с растущими транзакционными издержками в различных областях. В динамичной и нестабильной бизнес-среде расходы на получение местных знаний значительно возрастают. Кроме того, сокращение доходов российских граждан приводит к снижению покупательской способности населения. В этом случае маркетинговые стратегии, применяемые ТНП для привлечения клиентов и конкуренции с местным бизнесом, приводят к увеличению издержек на продвижение. Помимо этого, сокращение доходов бизнеса приводит к увеличению ежедневных расходов компаний [2].

Для того, чтобы всесторонне рассмотреть последствия внедрения санкций для России и модели поведения иностранных компаний при адаптации к существующим ограничениям, необходимо рассмотреть аналитику, проведенную и американской стороной, и российской.

В первую очередь, рассмотрим точку зрения западных специалистов. Джеффри Зонненфельд и его коллеги сделали вывод, что Россия потеряла компании, составляющие около 40% ее ВВП, что свело на нет почти все иностранные инвестиции за 30 лет и способствовало беспрецедентному одновременному оттоку капитала и населения в массовом исходе российской экономической базы. Специалисты отмечают, что аэрокосмическая отрасль была особенно чувствительна к таким изменениям [4]. В то же время Саймон Эвенетт и Никколо Пизани в 2022 году пришли к выводу, что по состоянию на конец ноября 2022 года только 8,5% компаний ЕС и G7 продали хотя бы одну из своих российских дочерних компаний. Они выяснили, что иностранные компании со штаб-квартирой в США подтвердили выход из бизнеса в большей степени, чем компании из ЕС и Японии. Тем не менее, менее 18% американских дочерних компаний на самом деле вышли с рынка. Эксперты также утверждают, что компании Европейского союза и Японии, вышедшие на сегодняшний день, как правило, имеют очень низкую рентабельность, а количество подтвержденных выходов компаний из ЕС и G7 в сельскохозяйственном секторе и в ресурсодобывающем секторе меньше, чем в обрабатывающей промышленности и секторе услуг [5].

Анализ базы данных американской Йельской школы менеджмента позволяет выделить три этапа в поведении западных компаний. В период с марта по июнь 2022 года резко увеличилось количество компаний, объявивших о своем уходе с российского рынка или

приостановивших свою деятельность в России. По американским данным на июнь 2022 года, наиболее предпочтительной стратегией была «приостановка деятельности без ухода с рынка».

Данная база данных регулярно обновляется Джеффри Зонненфельдом и его командой экспертов из Йельского института высшего исполнительного руководства [6].

На графике (Рисунок 1) представлены наиболее предпочитаемые стратегии поведения иностранных компаний на протяжении периода с июня 2022 года по март 2023 года [3].

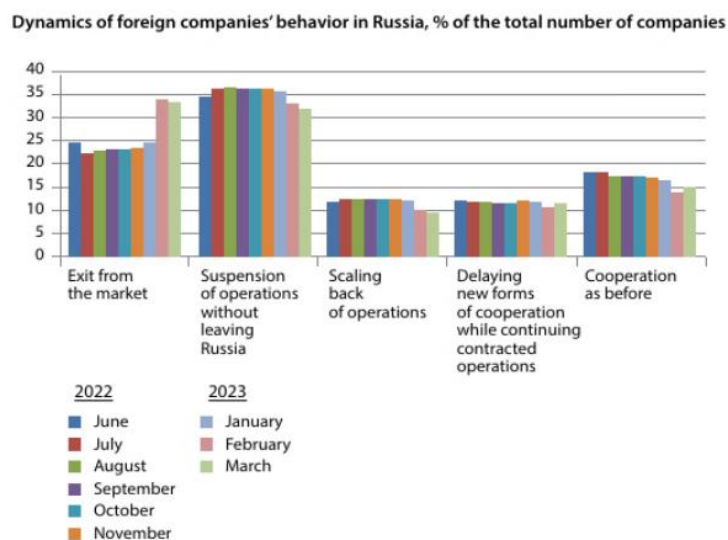


Рисунок 1. Динамика поведения иностранных компаний в России.

С июля 2022 года ряд иностранных компаний сменили стратегию с «ухода с рынка» (303 в июле по сравнению с 332 в июне) на «приостановку деятельности без ухода с рынка» (рост с 468 до 496 компаний). Такую задержку, с одной стороны, можно объяснить желанием сохранить возможности для дальнейшей работы в России и ожиданием изменений на фронтах СВО и в мировой геополитической ситуации, а с другой стороны – поиском новых владельцев и разработкой планов по продаже активов в России, включая обращение за разрешением в Правительственную комиссию по контролю за осуществлением иностранных инвестиций в Российской Федерации.

С ноября 2022 года по февраль 2023 года наблюдался рост числа компаний, покидающих рынок, что во многом связано с тем, что ожидающие компании получили необходимые разрешения и собирались совершить свои сделки. Еще один резкий рост числа компаний, покидающих российский рынок (с 341 до 515), был зафиксирован в период с января 2023 года по февраль 2023 года. При этом наблюдается больше компаний, которые прекратили свою деятельность (их число выросло с 210 до 226), и меньше тех компаний, которые сократили свою деятельность, продолжая работать в России (снижение со 168 до 149).

В результате, по американским данным, на конец марта 2023 года 520 иностранных компаний полностью покинули рынок России, 502 компании приостановили деятельность, 148 компаний сократили деятельность, 177 компаний объявили об отсрочке новых проектов, но продолжали выполнять текущие контракты, а 234 компании продолжали работать в прежнем режиме или даже активизировали свою деятельность [3].

Согласно же российским исследованиям, к концу 2023 года в России насчитывалось 116 400 компаний с иностранным участием против 185 тыс. в 2017-м, когда показатель был максимальным. Об этом стало известно в январе 2024 года.

Как пишут «Ведомости» со ссылкой на обзор «СПАРК-Интерфакса» на основе базы данных ЕГРЮЛ, несмотря на уход западных компаний из России, темпы сокращения бизнеса с участием нерезидентов замедлились. За 10 месяцев 2023 года число таких юрлиц уменьшилось на 3,4 тыс., за весь 2022 год – на 6,2 тыс., за 2021-й – на 17,3 тыс. Издание отмечает, что число компаний с иностранным участием в России сократилось почти на 10 тысяч за два года [7].

Впрочем, приведённые выше данные не следует считать абсолютно достоверными по следующим причинам.

Во-первых, после повторной проверки оказалось, что планы некоторых компаний по уходу с рынка не подтвердились. Например, из 520 компаний, отмеченных в американской базе данных как «покинувшие рынок» по состоянию на март 2023 года, только 420 были подтверждены официальными заявлениями. Кроме того, американская база данных не делает различий между компаниями, покинувшими российский рынок, и компаниями, чей бизнес был продан местному руководству или стратегическим инвесторам, когда, по сути, компании уходят, но их бизнес остается.

Во-вторых, заявления компаний о своем уходе из соображений политической солидарности с официальной политикой своих стран и страха перед вторичными санкциями и репутационными потерями не всегда означали фактическое прекращение операций с Россией. Статистика заявлений компаний о своей поведенческой стратегии оказалась весьма показательной: около 65% компаний, объявивших о своем уходе с рынка, и около 90%, объявивших о приостановке деятельности в России, сделали это в период с февраля по апрель 2022 года. Пик подобных заявлений ожидаемо пришелся на март 2022 года, когда на Россию обрушилась большая волна санкций.

С российской стороны недостоверность статистических данных так же может быть объяснена влиянием официальной политической позиции страны в рассматриваемом вопросе.

Данная статистика наглядно показывает снижение максимальной эффективности санкций, свидетельствуя о том, что пик давления и его негативного влияния на Россию пройден. Все, кто хотел уйти с российского рынка, уже ушли, а те, кто остался, приняли твердое и взвешенное решение. По-прежнему можно ожидать определенных корректировок между группами «уходящих с рынка» и «приостанавливающих деятельность без ухода», но вряд ли это кардинально изменит картину [3].

В завершение обсуждения данной темы необходимо привести список иностранных компаний, которые так или иначе смогли приспособиться к работе на территории России в условиях западных санкций. Для этого были взяты компании из топ-30 рейтинга крупнейших иностранных компаний России по версии Forbes от 2021 года.

«Леруа Мерлен». Оборот за 2021 год составил 456,6 млрд рублей. Компания, являющаяся лидером российского рынка строительных и ремонтных материалов, не собирается уходить с российского рынка. «Несмотря на слухи, мы продолжаем работу и не планируем сворачивать деятельность компании», – заявили в компании. Компания также создала специальный местный штаб и ищет поставщиков, которые помогут ей доставить на полки магазинов продукцию, которую сложно доставить или произвести.

«Ашан». Годовой оборот – 278,8 миллиарда рублей. Ив Клод, генеральный директор сети гипермаркетов, заявил, что «Ашан» продолжит работу в России. Он добавил, что компания будет действовать в интересах российского народа. Генеральный директор Ив Клод напомнил, что «Ашан» в России уже 20 лет, и в сети работает 30 000 сотрудников.

Продажи «PepsiCo» в 2021 году составили 268,6 миллиарда рублей. Компания продолжает продавать в России соки, детское питание, снеки и молочные продукты. Однако компания сократила свою рекламную деятельность и прекратила продажи газировки под брендами Pepsi, 7UP и Mirinda. Кроме того, PepsiCo решила запустить новые линейки напитков под другими брендами (в основном Evervees).

Metro Cash & Carry. Годовой объем продаж составил 225,4 миллиарда рублей. Немецкая сеть гипермаркетов отказалась уходить с рынка, и все ее магазины продолжают работать в обычном режиме. Metro управляет 93 гипермаркетами в России. Руководство компании объяснило свое решение заботой о своих активах и сотрудниках, а также ответственностью за питание россиян.

Годовой объем продаж «Nestle» составил 189,6 миллиарда рублей. Продовольственный гигант швейцарского происхождения прекратил поставки не жизненно важных товаров, таких как кофе, а также сократил объемы производства на своих заводах в России. Компания

прекратила продажи шоколадных батончиков «KitKat» и какао-напитков «Nesquik». В России у «Nestle» семь заводов, на которых работают около 8 000 человек, и производственные мощности продолжают функционировать.

Годовой объем продаж «Mars» составил 155,5 млрд рублей. Десять фабрик производят шоколад в пяти регионах России. Однако компания прекратила инвестировать в страну и не импортирует и не экспортирует продукцию в Россию или из нее. Mars также обязалась передавать прибыль от своей деятельности в России на гуманитарную помощь.

Procter & Gamble. Годовой объем продаж составил 121,3 миллиарда рублей. Американский производитель бытовой химии отказался уходить с российского рынка, но сократил ассортимент поставок. Компания сосредоточилась на товарах для здоровья, гигиены и ухода. P&G также прекратила рекламу на территории Российской Федерации.

Danone. Годовой объем продаж составил 109,9 млрд рублей. Производитель йогуртов и других продуктов питания заявил, что отказался от сокращения масштабов своей деятельности в России, поскольку хотел избежать потери активов и неудобств для сотрудников. Компания прекратила инвестировать в российский рынок, но продолжает производить молочные продукты и детское питание [8].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что компании стремятся сохранить свою присутствие в России и адаптироваться к новым условиям, в основном, с учетом коммерческих преимуществ. Выход международных компаний с российского рынка в значительной степени был обусловлен давлением со стороны стран-инициаторов. Выжидательная позиция значительного количества оставшихся в России компаний, на самом деле, повторяет стратегию государств, которые постепенно приспосабливаются к внедряемым ограничениям.

1. Klaus E. Meyer, Tony Fang, Andrei Y. Panibratov, Mike W. Peng, Ajai Gaur. International business under sanctions//Journal of World Business – USA, 2023 (<https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S1090951623000019>) (Дата использования 28.02.2024);
2. Andrei Panibratov, Shenglong Chen. The impact of economic sanctions on the decision of foreign firms to exit from Russia//Research Handbook on Foreign Exit, Relocation and Re-entry: Theoretical Perspectives and Empirical Evidence – UK, USA. Edward Elgar Publishing, 2022 (https://books.google.ru/books?hl=en&lr=lang_en&id=orp8EAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA159&dq=adaptation+of+Western+companies+to+sanctions&ots=yELRghDpaS&sig=FnV1i--Wg9LtrqJKM7YV3gVh7_s&redir_esc=y#v=onepage&q=adaptation%20of%20Western%20companies%20to%20sanctions&f=false) (Дата использования 28.02.2024);
3. Ekaterina Ya. Arapova, Svetlana I. Balakhonova. Foreign Companies' Behavior in the Russian Market under Sanctions: Speculation and Reality//Russia in global affairs – Moscow, MGIMO University, 2023 (<https://cyberleninka.ru/article/n/foreign-companies-behavior-in-the-russian-market-under-sanctions-speculation-and-reality/viewer>) (Дата использования 28.02.2024);
4. Jeffrey A. Sonnenfeld, Steven Tian. Russia's Economy Really Is Crumbling Under Sanctions// Foreign Policy, 2022 (<https://foreignpolicy.com/2022/07/22/russia-economy-sanctions-myths-ruble-business/>) (Дата использования 28.02.2024);
5. Simon Evenett, Niccolò Pisani. A reality check on divestment from Russia – Economy and ecology | IPS Journal, 2023 (<https://www.ips-journal.eu/topics/economy-and-ecology/a-reality-check-on-divestment-from-russia-6531/>) (Дата использования 28.02.2024);
6. Over 1,000 Companies Have Curtailed Operations in Russia—But Some Remain | Yale School of Management URL: <https://som.yale.edu/story/2022/over-1000-companies-have-curtailed-operations-russia-some-remain> (Дата использования 28.02.2024);
7. Иностраннне компании в России URL: https://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Иностраннне_компании_в_России?ysclid=lsule2zl5q634144448 (Дата использования 28.02.2024);
8. Зарубежные компании, которые остались работать в России | Финтолк URL: <https://fintolk.pro/kakie-inostrannye-kompanii-prodolzhayut-rabotat-v-rossii-polnyj-spisok-samyh-krupnyh/> (Дата использования 03.03.2024).

Арнетт С.Г.

Влияние цифровизации на торговлю сельскохозяйственной продукцией и торговую политику членов ВТО

*Автономная некоммерческая организация «Центр экспертизы по вопросам Всемирной торговой организации»
(Россия, Москва)*

doi: 10.18411/trnio-06-2024-214

Аннотация

В статье анализируется влияние цифровизации на мировую торговлю сельскохозяйственной продукцией и торговую политику стран-членов ВТО. Автор отмечает, что цифровые технологии трансформируют не только методы производства, процессы маркетинга, логистики, но и торговую политику и государственное регулирование.

Ключевые слова: цифровизация, торговля, сельское хозяйство, торговая политика, ВТО.

Abstract

The article analyzes the impact of digitalization on world agricultural trade and trade policy, in particular of the WTO member countries. The author notes that digital technologies transform not only production methods, marketing processes, logistics, but also trade policy and government regulation.

Keywords: digitalization, trade, agriculture, trade policy, WTO.

Цифровизация сегодня продолжает являться фактором, стимулирующим развитие торговли, в т. ч. и в секторе сельского хозяйства. «На 2024 г. рынок цифрового сельского хозяйства оценивается в 20,01 млрд долл. США» [1]. Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН прогнозирует, что «мировой рынок цифрового сельского хозяйства будет расти в среднем на 11,3 % в течение 2022–2027 гг.» [6].

Цифровые технологии повсеместно применяются в сельском хозяйстве: дроны используются для мониторинга здоровья посевов, распыления удобрений, оценки ущерба в случае стихийных бедствий. Датчики интернета вещей используются для сбора данных о состоянии почвы, влажности, температуре, здоровье животных и т. д. Искусственный интеллект уже сегодня используется для анализа данных о посевах, погоде, выявления заболевания растений, прогнозирования урожайности, что позволяет фермерам принимать более эффективные решения оптимизации производства [5]. В будущем видится повсеместное применение технологий на основе ИИ и внедрении технологии блокчейн.

С развитием технологий и ростом объемов мировой торговли, трансформируются не только методы производства, маркетинга, логистики и торговли сельскохозяйственной продукцией, но и торговая политика стран в области АПК, что в свою очередь имеет как положительные, так и негативные стороны.

Внедрение цифровых технологий в таможенные процедуры способствовало их упрощению и ускорению. Электронные документы, цифровые подписи и автоматизированные системы обработки данных сократили время и затраты на пересечение границ, что особенно важно в случае с сельскохозяйственной продукцией, срок годности которой является существенно ограниченным.

С другой стороны, цифровизация несет в себе и вызовы, связанные прежде всего с безопасностью, что подталкивает страны адаптировать торговую политику под современные условия. Члены ВТО работают над созданием и внедрением нормативных актов, регулирующих цифровую торговлю. Наиболее активны на этом направлении США и ЕС, а также Китай. Особое внимание они уделяют управлению данными [7], признавая их в качестве стратегического ресурса, необходимого для обеспечения кибербезопасности, создания устойчивой цифровой экономики и стимулирования доверия к цифровым технологиям.

Вместе с тем рост нормотворческой активности может привести к возникновению новых цифровых тарифных и нетарифных барьеров, которые ограничат доступ иностранного бизнеса к национальным рынкам и усложнят международную торговлю (например, положения о локализации данных, требования к раскрытию информации, к использованию или неиспользованию определенных технологий и т. п.), увеличат стоимость продовольствия и снизят уровень жизни определенных категорий населения.

В свете усиления цифровизации, проблема цифрового неравенства, которая препятствует равномерному распределению выгод от цифровизации среди всех участников рынка, выходит на первый план. На 13-ой Министерской конференции ВТО развивающиеся страны - ЮАР и Индия выступали за отмену моратория ВТО на таможенные пошлины в отношении электронных трансмиссий со ссылкой на недополучение таможенной прибыли с импорта. Однако отмена моратория вряд ли поможет создать финансовые возможности для достижения цифрового паритета и решить эту проблему. Напротив, это спровоцирует рост цен на товары и услуги, в частности и на продукцию АПК, что может способствовать усилению социального неравенства в развивающихся странах, экономической дестабилизации и росту числа голодающих в мире. Но вероятность того, что мораторий будет отменен к следующей Министерской конференции существует. В связи с этим, вероятно, что страны уже подготавливают инструментарий, который позволит взимать пошлины с электронных передач.

Российский сельскохозяйственный сектор также претерпел изменения под воздействием цифровизации. В частности, улучшен фитосанитарный контроль и упрощен экспорт сельскохозяйственной продукции с помощью внедрения электронных фитосанитарных сертификатов [4]. Введение системы маркировки продуктов питания «Честный знак» [3] позволило отслеживать продукцию от производителя до магазина, упростив выявление и изъятие с рынка контрафактной продукции. Созданные электронные торговые площадки [2] облегчили взаимодействие между покупателями и продавцами сельскохозяйственной продукции, машин и оборудования, сырья, объектов сельскохозяйственной недвижимости, снизив транзакционные издержки и расширив доступ к рынку малым предпринимателям.

Цифровизация оказывает существенное влияние на трансформацию сельского хозяйства, позволяет увеличить объемы производимой продукции, снизить производственные издержки и возможный ущерб, связанный с природными катаклизмами, что в совокупности должно помочь в решении продовольственной проблемы и достижении цели в области устойчивого развития - ликвидации голода. Цифровизация влечет за собой и изменение моделей взаимодействия между продавцами и покупателями. Но в то же время, дальнейшее развитие цифровизации и цифровых инструментов может привести к новой волне протекционистских мер. Для того, чтобы цифровизация не создавала новых барьеров, необходима проработка правил на многостороннем уровне. В связи с этим, возможно потребуются адаптировать правила ВТО с учетом процессов цифровизации.

1. Анализ размера и доли рынка цифрового сельского хозяйства – тенденции роста и прогнозы (2024–2029 гг.) // Mordor intelligence URL: <https://www.mordorintelligence.com/ru/industry-reports/digital-agriculture-market> (дата обращения: 20.05.2024)
2. Маркетплейсы-торговые площадки для фермеров // agro marimmz URL: <https://agro.marimmz.ru/marketpleysy-torgovye-ploschadki-dlya-fermerov> (дата обращения: 20.05.2024)
3. Маркировка «Честный знак» в первой половине 2024 года: как участникам оборота соблюдать закон // Kontur.ru URL: https://kontur.ru/markirovka/spravka/46314-markirovka_chestnyi_znak (дата обращения: 20.05.2024)
4. С 3 июля выдача фитосанитарного сертификата будет осуществляться только на платформе «Мой экспорт» // Россельхознадзор URL: <https://fsvps.gov.ru/news/s-3-ijulja-vydacha-fitosanitarnogo-sertifikata-budet-osushhestvlyatsja-tolko-na-platforme-moj-jeksport/> (дата обращения: 20.05.2024)
5. Цифровизация сельского хозяйства // Агроштурман URL: <https://agrosturman.ru/blog/tpost/zs3kbc9a51-tsifrovizatsiya-selskogo-hozyaistva> (дата обращения: 20.05.2024)
6. Цифровое сельское хозяйство: преимущества, проблемы и уровень развития в странах // Agro.club URL: <https://agro.club/tpost/cy7fthu8j1-tsifrovoe-selskoe-hozyaistvo-preimusches> (дата обращения: 20.05.2024)
7. Digital policy alert. URL: <https://digitalpolicyalert.org/> (дата обращения: 20.05.2024)

Арнетт С.Г.

Зелёная повестка на переговорах по сельскому хозяйству в ВТО

*Автономная некоммерческая организация «Центр экспертизы по вопросам Всемирной торговой организации»
(Россия, Москва)*

doi: 10.18411/trnio-06-2024-215

Аннотация

В статье исследуется влияние экологических инициатив на сельскохозяйственную торговлю и продовольственную безопасность. Уделяется внимание последствиям отказа от химических удобрений и перераспределению земель под энергетические культуры. Рассматривается различие в подходах стран ВТО к определению продовольственной безопасности и необходимость единых стандартов. Статья также подчеркивает необходимость обеспечения прозрачности в торговле в целях повышения доступности продовольствия для уязвимых групп населения.

Ключевые слова: сельское хозяйство, продовольственная безопасность, ВТО, экологическая повестка.

Abstract

The article examines the impact of environmental initiatives on agricultural trade and food security. Attention is paid to the consequences of abandoning chemical fertilizers and the redistribution of land for energy crops. The difference in the approaches of the WTO countries to the definition of food security and the need for common standards are considered. The article also highlights the importance of trade transparency for food accessibility to vulnerable populations.

Keywords: agriculture, food security, WTO, environmental agenda.

Климатические изменения становятся всё более актуальной темой для обсуждения в рамках ВТО, особенно в контексте торговли промышленными и сельскохозяйственными товарами. Для сельского хозяйства зелёная повестка является особенно чувствительной и может существенно изменить отрасль, поскольку она не только может использоваться в качестве обоснования ограничения торговли сельскохозяйственной продукцией, но и несет в себе существенные риски для продовольственной безопасности, которая также находится в фокусе внимания членов ВТО.

Внедрение экологических мер в аграрный сектор может иметь свои сложности и риски. Полное прекращение использования химических удобрений и пестицидов, а также изменение структуры землепользования для выращивания растений, предназначенных для производства биотоплива, могут существенно сократить объёмы урожая [1].

Сокращение посевных площадей в связи с увеличением площадей, используемых для размещения солнечных панелей, ветряных электростанций, может привести к уменьшению объемов производства сельскохозяйственной продукции, что, в свою очередь, вызовет рост цен на продовольствие и увеличение числа голодающих людей в мире. Развивающиеся и наименее развитые страны особенно уязвимы в этом контексте, так как они могут столкнуться с усилением трудностей в обеспечении населения достаточным количеством доступной пищи.

Интерес западных стран к зелёному переходу не ограничивается только желанием достичь климатической нейтральности. Эти страны также стремятся уменьшить свою зависимость от основных мировых экспортеров удобрений, таких как Россия, Китай и Индия в целях сохранения текущего мирового порядка и ослабления влияния этих государств на международной арене. Переориентация на зелёные технологии и методы в аграрном секторе может привести к сокращению спроса на традиционные химические удобрения, что, в свою очередь, окажет влияние на экономику и производственные структуры экспортёров, а также повлияет на международные экономические отношения.

Зелёная повестка позволяет западным странам, которые не имеют достаточного количества собственных ресурсов, искусственно создать конкурентные преимущества для собственных производителей, защитить внутренний рынок от дешевого импорта. Одной из подобных мер является пограничный корректирующий углеродный механизм ЕС, который обложит налогом импорт удобрений. Такое действие в свою очередь может привести к макроэкономическим изменениям: приведет к сокращению предложения, повышению цен на европейском рынке, активизации инфляционных процессов, увеличению стоимости базовых продуктов питания, что может снизить доступность продовольствия и покупательную способность населения. Мера может изменить макроэкономическое равновесие, дестабилизировать цены на мировом рынке сельскохозяйственной продукции, что усилит существующие вызовы и угрозы международной продовольственной безопасности.

Заместитель генерального директора ВТО Жан-Мари Погам в одном из своих выступлений подчеркнул значимость текущих переговоров по сельскому хозяйству для создания более справедливых продовольственных рынков. Он отметил, что переговоры важны для уменьшения проблемы голода, а также для поддержки мер по борьбе с климатическими изменениями. Погам также выразил мнение о необходимости обеспечения открытости и прозрачности торговых потоков через мониторинг торговых ограничений, что способствует укреплению продовольственной безопасности, а также гарантирует доступ наиболее уязвимым слоям населения к необходимым продовольственным товарам [4].

Обсуждения продовольственной безопасности в рамках ВТО выявляют различия в подходах её определения среди членов организации. Иногда внимание сосредоточивается только на определённых аспектах, таких как экспортные ограничения, что подчёркивает неоднородность взглядов на то, как должна быть организована продовольственная безопасность на глобальном уровне.

В Римской декларации 1996 г. содержится широкое определение продовольственной безопасности, которая на индивидуальном, семейном, национальном, региональном и глобальном уровнях [достигается], когда все люди в любое время имеют физический и экономический доступ к достаточному количеству безопасных и питательных продуктов питания для удовлетворения своих диетических потребностей и пищевых предпочтений для активной и здоровой жизни [2].

В Соглашении ВТО по сельскому хозяйству подчеркивается необходимость учета вопроса продовольственной безопасности. Тем не менее, в рамках ВТО до сих пор не сформулировано единого определения продовольственной безопасности, что оставляет пространство для разнообразия подходов и интерпретаций среди стран-членов.

Разработка общего определения продовольственной безопасности, унификация подходов стран-членов ВТО по ключевым аспектам, которые определяют её содержание, вероятно, станут важной частью процесса реформирования сельскохозяйственной торговли. В качестве основных элементов, обеспечивающих достижение стратегических целей продовольственной безопасности, могут выступать устойчивость сельскохозяйственного производства, наличие продовольственных резервов, а также открытость и предсказуемость рынков. Переговоры о продовольственной безопасности в ВТО должны также включать вопросы экологической повестки, такие как влияние климатических мер на урожайность, перераспределение земель под культуры для производства биотоплива, а также цены на удобрения и энергоносители. Эти аспекты, в частности, были затронуты в коммуникации Российской Федерации, опубликованной в преддверии 13 Министерской конференции [3]. Переговоры также должны включать обсуждение эффекта всевозможных протекционистских зеленых мер, противоречащих правилам многосторонней торговой системы, с целью запрета их применения государствами-членами ВТО.

1. Как пестициды влияют на природу и человека: грань между необходимым и безопасным // EcoStandart.journal URL: <https://journal.ecostandard.ru/ot/world/kak-pestitsidy-vliyaet-na-prirodu-i-cheloveka-gran-mezhdu-neobkhodimym-i-bezopasnym-spetsproekt/> (дата обращения: 24.05.2024).
2. ФАО. 1996. Римская декларация о всемирной продовольственной безопасности и План действий Всемирной встречи на высшем уровне по проблемам продовольствия. Всемирный саммит по проблемам продовольствия 13-17 ноября 1996 г. Рим.

3. JOB/GC/375 Shaping MC13 outcomes. Communication from the Russian Federation // WTO URL: https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S009-DP.aspx?language=E&CatalogueIdList=301787&CurrentCatalogueIdIndex=0&FullTextHash=&HasEnglishRecord=T (дата обращения: 24.05.2024).
4. Trade negotiations have key role in addressing food security, climate change: DDG Paugam // WTO URL: https://www.wto.org/english/news_e/news23_e/ddgjp_04dec23_e.htm (дата обращения: 24.05.2024).

Арнетт С.Г.¹, Арнетт Д.В.²

Торговые горизонты: перспективы России во ВРЭП и роль ключевых партнеров

¹Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»

²Московский финансово-промышленный университет «Синергия»

(Россия, Москва)

doi: 10.18411/trnio-06-2024-216

Аннотация

В статье рассматриваются перспективы и текущие тенденции торговых отношений России с дружественными странами, входящими во Всеобъемлющее региональное экономическое партнерство, после вступления России во Всемирную торговую организацию. Анализируются объемы экспорта и импорта с ключевыми партнерами, такими как Китай, Вьетнам, Индонезия и Малайзия, а также изменения в торговле с другими странами объединения. Отмечается значительный рост торговли с дружественными государствами ВРЭП. Автор приходит к выводу, что в среднесрочной перспективе развитие двусторонних отношений с этими странами является более перспективным с экономической точки зрения, чем вступление России в ВРЭП.

Ключевые слова: международная торговля, ВТО, ВРЭП, Россия, Азиатско-Тихоокеанский регион (АТР).

Abstract

This article examines the prospects and current trends in Russia's trade relations with friendly countries within the Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP) following Russia's accession to the World Trade Organization (WTO). The analysis focuses on export and import volumes with key partners such as China, Vietnam, Indonesia, and Malaysia, as well as changes in trade with other member countries. A significant growth in trade with friendly RCEP states is noted. The author concludes that in the medium term, developing bilateral relations with these countries is more economically promising for Russia than joining RCEP.

Keywords: international trade, WTO, RCEP, Russia, Asia-Pacific region (APR).

Введение

В последнее время активно обсуждается вопрос о целесообразности вступления России во Всеобъемлющее региональное экономическое партнерство (ВРЭП). Одни считают, что Россия должна присоединиться к этому партнерству. Сторонники присоединения считают, что это может быть выгодно для России с геоэкономической и геополитической точек зрения [1]. Эксперт Фэн Ш. считает, что Россия должна вступить во ВРЭП, появление которого показывает, что Западно-Тихоокеанский регион превращается в новую зону экономического сотрудничества по направлению Север — Юг [2]. Другие полагают, что в интересах страны пока воздержаться от этого шага, поскольку присоединение России может привести к полному открытию внутреннего рынка и навредить отечественным производителям, сведя на нет их конкурентоспособность и возможности развития.

Основная часть

Стоит отметить, что все страны-участники ВРЭП также являются членами ВТО, и Россия ведет торговлю с ними на основе правил этой организации. Среди 15 членов ВРЭП есть государства, которые считаются недружественными России, такие как Австралия, Новая

Зеландия, Сингапур, Южная Корея и Япония. Политические разногласия с этим государствами ставят под сомнение возможность присоединения России к ВРЭП в среднесрочной перспективе.

С торгово-экономической точки зрения, Россия за последние годы укрепила отношения с большинством стран-участниц ВРЭП. Рассмотрим торговые отношения России с дружественными странами, входящими в это экономическое партнерство.

Согласно данным портала Trade Map, торговля с Вьетнамом демонстрирует положительную динамику. Экспорт с 2011 г. увеличился на 121,6% и составил 2,2 млрд долл. к 2021 г. [3], а импорт вырос на 184,13% до 4,89 млрд долл. [4]. Доля Вьетнама в торговом обороте России со странами ВРЭП в 2021 г. составила 3,36%.

Торговля с Индонезией также развивается, хотя и меньшими темпами. С 2011 г. экспорт увеличился на 17,47% до 680,98 млн долл. к 2021 г., тогда как импорт вырос на 71,56% до 2,63 млрд долл. Доля Индонезии в торговом обороте со странами ВРЭП в 2021 г. составила 1,56%.

Камбоджа укрепляет торговлю с Россией. С 2011 г. экспорт вырос на 878,28% до 37,3 млн долл. к 2021 г., а импорт увеличился на 196,35% до 202 млн долл. Тем не менее, доля Камбоджи в торговом обороте России со странами ВРЭП в 2021 г. составила лишь 0,11%.

Китайская Народная Республика занимает значительное место в торговле России. С 2011 г. экспорт в Китай увеличился на 97,97% до 68,68 млрд долл. к 2021 г., а импорт вырос на 51,32% до 72,7 млрд долл. Китай экспортирует в основном готовую продукцию и электронику, а Россия – энергоносители и сырье. Доля Китая в торговом обороте России со странами ВРЭП в 2021 г. составила 66,64%.

Торговля с Малайзией увеличилась за рассматриваемый период. Экспорт с 2011 г. вырос на 242,61% до 1,43 млрд долл. к 2021 г., а импорт увеличился на 20,13%. Доля Малайзии в торговом обороте России со странами ВРЭП в 2021 г. составила 1,53%.

Торговля с Мьянмой также демонстрирует рост. С 2011 г. экспорт увеличился на 5,23% до 284,33 млн долл. к 2021 г., а импорт возрос на 5885% до 147,3 млн долл. Доля Мьянмы в торговом обороте со странами ВРЭП в 2021 г. составила 0,2%.

Торговля с Брунеем-Даруссаламом остается незначительной и непостоянной. Тем не менее, после вступления России в ВТО экспорт в Бруней начал расти с 2018 г., достигнув рекорда в 70,5 млн долл. в 2020 г. Импорт из Брунея, однако, остался низким по сравнению с другими странами.

Торговля с Лаосом остается незначительной. С 2011 г. экспорт снизился на 5,89% до 9,55 млн долл. к 2021 г., однако импорт вырос на 5179% до 10,66 млн долл. Доля Лаоса в торговом обороте России со странами ВРЭП в 2021 г. составила 0,01%.

Торговля с Таиландом сократилась за рассматриваемый период. Экспорт снизился на 76,44% до 494,2 млн долл., а импорт уменьшился на 7,72% до 1,78 млрд долл. Доля Таиланда в торговом обороте России со странами ВРЭП в 2021 г. составила 1,8%.

Торговля с Филиппинами также уменьшилась. Экспорт в Филиппины снизился на 56,32% до 531,8 млн долл., хотя импорт вырос на 28,45% до 512 млн долл. Доля Филиппин в торговом обороте России со странами ВРЭП в 2021 г. составила 0,49%.

Так, основной объем торговли приходится на Китай, который и без участия во ВРЭП является крупнейшим торговым партнером России. Россия добилась значительных успехов в торговле с такими странами как Вьетнам, Индонезия, Камбоджа и Малайзия, двусторонние торговые отношения с которыми демонстрируют положительную динамику. Страны также обладают потенциалом для дальнейшего углубления сотрудничества без вступления во ВРЭП. Торговля с такими странами, как Лаос, Мьянма и Филиппины, остается незначительной. Теоретически, ВРЭП мог бы позволить укрепить отношения с этими государствами, однако рынки стран не являются столь объемными.

Двусторонние соглашения позволяют учитывать специфические национальные интересы страны, что сложно реализовать в рамках многостороннего партнерства. России выгоднее развивать двусторонние торговые соглашения с теми странами, которые проявляют наибольший интерес и имеют потенциал для взаимовыгодного сотрудничества.

А политические разногласия с такими государствами, как Австралия, Новая Зеландия, Сингапур, Южная Корея и Япония, делают участие России во ВРЭП в среднесрочной перспективе проблематичным и нецелесообразным.

Заключение

Подводя итог, можно отметить, что за период членства России в ВТО объем торговли с дружественными странами из ВРЭП значительно вырос, увеличившись на 63,57 млрд долл. Наиболее важными партнерами в регионе являются Китай, Вьетнам, Индонезия и Малайзия. В среднесрочной перспективе наиболее вероятным и благоприятным с экономической точки зрения выглядит сценарий развития и укрепления двусторонних отношений с этими странами, нежели вступление России во ВРЭП. Однако в любом случае необходимо тщательно изучить возможный экономический эффект от будущих соглашений и постараться спрогнозировать изменения с применением инструментов моделирования торгово-экономических процессов.

1. Петровский В.Е. Что значит Соглашение о всестороннем региональном экономическом партнерстве для России // журнал «Международная жизнь» URL: <https://interaffairs.ru/news/show/28201> (дата обращения: 23.05.2024).
2. Эксперт уверен, что Россия должна быть частью ВРЭП // ТАСС URL: <https://tass.ru/ekonomika/19335489> (дата обращения: 20.05.2024).
3. List of importing markets for a product exported by Russian Federation // Trade Map URL: https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=1%7c643%7c%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1 (дата обращения: 20.05.2024).
4. List of supplying markets for a product imported by Russian Federation // Trade Map URL: https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=1%7c643%7c%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1 (дата обращения: 20.05.2024).

Атаманов Г.С., Шереметьев С.В., Бичева Е.Е.

Международные кредитные отношения: проблемы и перспективы развития

*Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I
(Россия, Воронеж)*

doi: 10.18411/trnio-06-2024-217

Аннотация

Статья посвящена различным аспектам международных кредитных отношений. В частности, рассмотрено само понятие таких отношений, а также категория «международного кредита». Выделены субъекты и принципы международных кредитных отношений. Представлена классификация видов международного кредита и его функции. Особо обозначена положительная и отрицательная роль международных кредитов, а также проблемы и перспективы развития отношений, связанных с ним, что для России может выразиться в смене ориентации кредитной политики с западного на восточное направление и поиске путей получения задолженности от заемщиков в развивающихся странах.

Ключевые слова: международные кредитные отношения, международный кредит, проблемы, перспективы, принципы, функции, виды.

Abstract

The article is devoted to various aspects of international credit relations. In particular, the very concept of such relations is considered, as well as the category of "international credit". The subjects and principles of international credit relations are highlighted. The classification of types of international credit and its functions is presented. The positive and negative role of international loans is highlighted, as well as the problems and prospects for the development of relations related to it, which for Russia may result in a change in the orientation of credit policy from the western to the eastern direction and the search for ways to obtain debt from borrowers in developing countries.

Keywords: international credit relations, international credit, problems, prospects, principles, functions, types.

Россия всегда активно участвовала в интеграционных процессах в международной экономике, вступала в международные отношения, среди которых особо выделяются кредитные. Они являются составной частью и одной из наиболее сложных сфер хозяйственной деятельности. В них сосредотачиваются сложности любой национальной и мировой экономики в целом, развитие которых в ретроспективе идет одновременно и тесно связано. В процессе глобализации мирового хозяйства увеличиваются потоки товаров, услуг и особенно капиталов и кредитов между странами и регионами. В связи с событиями в соседней стране кредитные потоки во многом изменились и даже поменяли свое направление с западного на восточное.

Прежде всего, отметим, что международные кредитные отношения представляют собой систему экономических отношений между субъектами мирового хозяйства (заемщиками и кредиторами) по поводу накопления и передвижения ссудного капитала в виде кредита через границы государств. Основой данных взаимодействий является международный кредит, под которым обычно понимается система кредитных отношений, складывающихся и развивающихся на транснациональном уровне, при этом прямыми участниками выступают международные финансово-кредитные организации, правительства заинтересованных стран и непосредственно юридические лица, включая национальные кредитные организации. [6].

Общеизвестно, что получателями и займодавцами могут являться представители двух и более стран, поэтому международные кредитные отношения классифицируют в зависимости от субъектов, участвующих в них:

- транснациональный правительственный кредит;
- кредит транснациональных валютно-финансовых организаций;
- транснациональный торговый банковский кредит;
- транснациональный производственный кредит между компаниями из разных стран [5].

Классификация видов международного кредита представлена на рисунке 1.

<p><u>По назначению:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - коммерческие кредиты для международной торговли товарами и услугами; - финансовые кредиты для инвестиционных объектов, приобретения ценных бумаг, погашения внешнего долга; - промежуточные кредиты для смешанных форм экспорта капиталов, товаров, услуг 	<p><u>По видам:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - валютные (в денежной форме); - товарные (при экспорте товаров с отсрочкой платежа) 	<p><u>По технике представления:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - наличные кредиты, зачисляемые на счет заемщика; - акцептные в форме согласия импортером оплачивать векселя; - депозитные сертификаты; - облигационные займы, консорциальные кредиты
Международный кредит		
<p><u>По валюте займа:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - в валюте страны-кредитора, - в валюте страны-должника, - в валюте третьей страны, - в международных валютах 	<p><u>По срокам:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - краткосрочные кредиты (от 1 дня до 1 года); - среднесрочные (от 1 года до 5 лет); - долгосрочные (свыше 5 лет) 	<p><u>По обеспечению:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - обеспеченные кредиты (товарами, коммерческими и финансовыми документами, ценными бумагами, недвижимостью); - бланковые кредиты (под обязательство погасить его в срок)

Рисунок 1. Классификация видов международного кредита.

В современных экономических условиях на рынке ссудного капитала при практической деятельности строго соблюдаются принципы кредитных отношений, которые оформились еще

в средние века, т.е. на первых этапах появления кредита, а потом отразились в кредитном законодательстве:

1. Возвратность кредита – обязательность своевременного возврата заемщиком полученных средств от кредитора после завершения процесса их использования.
2. Срочность кредита – необходимость соблюдения срока возврата, отмеченного в договоре, поскольку нарушение сроков выступает достаточным условием для займодавца, позволяющим применить к заемщику штрафы и санкции (увеличение ссудного процента, обращение в суд и т.д.).
3. Платность кредита – целесообразность рациональной оплаты права на использование кредитных средств. Ставку ссудного процента также часто называют «ценой» кредитных ресурсов.
4. Обеспеченность кредита – необходимость обеспечения залога или финансовых гарантий выдачи кредита в целях защиты имущества кредитора от возможного нарушения заемщиком принятых на себя обязательств.
5. Целевой характер кредита – необходимость использования полученных средств по назначению, что обычно отражается в соответствующем разделе договора, а также контролируется самим кредитором.
6. Дифференцированная основа кредита – потребность в разграниченном подходе со стороны кредитора к различным категориям заемщиков [3].

Важность международного кредита в системе экономических отношений определяется, прежде всего, выполняемыми им функциями:

1. Перераспределение ссудного капитала между странами для обеспечения функционирования механизма расширенного воспроизводства, через который заемный капитал попадает в те отрасли, от которых можно гарантированно ожидать получение прибыли. Этот процесс влияет на выравнивание национальной прибыли через увеличение ее итоговой суммы.
2. При международных расчетах снижаются затраты за счет замены реальных денег кредитными, которые чаще всего проходят в виде безналичных платежей, а наличный оборот замещается транснациональными кредитными операциями, на основе которых появились новые кредитные средства международных расчетов (депозитные сертификаты, векселя, чеки, банковские переводы и др.). В мировой экономике сокращение оборачиваемости ссудного капитала приводит к увеличению времени функционирования производственного капитала, что приводит к расширенному воспроизводству и росту прибыли.
3. Процесс капитализации прибавочной стоимости ускоряется через использование международных кредитов, что приводит к централизации и концентрации собственного капитала, а предпринимательские капиталы в любой стране возрастают за счет прибавления к ним зарубежных денежных средств.
4. В процессе международных кредитных отношений происходит не только регулирование экономической деятельности, но и распределение валового внутреннего продукта. Поскольку международный кредит регулируется транснациональными валютно-финансовыми компаниями, имеющими большие полномочия и ресурсы, то богатые страны, с одной стороны, контролируют финансовые и валютно-кредитные отношения, а с другой стороны, оказывают более бедным странам финансовую кредитную помощь в целях обеспечения стабильности и предотвращения макроэкономических кризисов [2].

При выполнении перечисленных выше функций, международный кредит одновременно играет двойную роль в развитии производства – позитивную и негативную. Его положительная роль заключается:

- в ускоренном развитии производительных сил путем обеспечения непрерывности процесса воспроизводства и его расширения;
- в выполнении роли связующего звена и передаточного механизма, воздействующего на внешнеэкономические отношения и на воспроизводство;
- в стимулировании внешнеэкономической деятельности страны;
- в создании дополнительного спроса на рынке для поддержания конъюнктуры;
- в бесперебойности международных расчетных и валютных операций, обслуживающих внешнеэкономические связи страны;
- в создании условий для получения прибылей субъектами рынка;
- в повышении экономического благосостояния, что позволяет увеличить размеры финансирования капитала и повысить размер оптимального заимствования.

Отрицательная роль международного кредита состоит:

- в усилении диспропорции общественного воспроизводства через стимулирование скачкообразного расширения прибыльных отраслей;
- в сдерживании развития отраслей, в которые не привлекаются иностранные заемные средства;
- в укреплении позиций иностранных кредиторов в конкурентной борьбе [1].

Среди важнейших проблем международных кредитных отношений можно назвать:

1. накопленный долг страны может стать очень большим, при этом значительная часть средств бюджета направляется на его погашение, поэтому происходит снижение расходов на развитие производства внутри страны, на социальные нужды, что сказывается на уровне жизни населения;
2. снижается приток долгосрочного капитала, привлекаемого на льготных условиях, и растет привлечение краткосрочных кредитов на рыночных условиях, результатом чего является рост процентной ставки;
3. появляются трудности в регулировании платежного баланса из-за ухудшения условий торговли;
4. может произойти общий спад производства или отрицательный внешний форс-мажор (резкое изменение цен, процентных ставок или обменного курса);
5. страна может утратить доверие иностранных кредиторов, а объем кредитов уменьшиться;
6. может произойти бегство капитала из страны из-за сложившейся экономической и политической ситуации [4].

Говоря о перспективах развития международных кредитных отношений, можно назвать следующие моменты, которые касаются, прежде всего, нашей страны:

1. нарастание макроэкономических угроз для финансовой стабильности, усиление внешнеэкономических рисков, осложнение геополитической обстановки мировой экономики, что приводит к переориентации кредитных отношений с западного направления на восточное;
2. необходимость совершенствования нормативно-правовой базы и научно-обоснованной системы получения Россией средств для погашения задолженности от развивающихся стран;
3. постепенное преодоление практики часто неоправданной конфиденциальности информации по данному вопросу, что помогает увидеть объективную картину состояния экономики финансов страны;

4. дисбаланс мировой финансовой архитектуры, сформированный широким привлечением заемных ресурсов с использованием сложных финансовых продуктов в виде долговых инструментов;
5. несоответствие бурного развития финансового сектора и отставания реального сектора, что наносит ущерб устойчивому и стабильному росту экономики.

1. Авдеева, П.Е. Россия в системе международных валютно-кредитных отношений / П.Е. Авдеева, Е.Е. Бичева // Тенденции развития науки и образования. – 2023. – № 98-5. – С. 15-19. – DOI 10.18411/trnio-06-2023-237.
2. Бризицкая, А.В. Международные валютно-кредитные отношения : Учебное пособие / А.В. Бризицкая. – 4-е изд., пер. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2023. – 213 с.
3. Егигян, Г.С. Роль международного кредита в современных экономических условиях / Г.С. Егигян, Д.О. Аджиев // Modern Science. – 2021. – № 4-3. – С. 104-108.
4. Живова, Е.А. Международный кредит и его роль в развитии внешних экономических отношений / Е.А. Живова // Информационное общество: проблемы правовых, экономических и социально-гуманитарных наук : сборник материалов VII Международной научно-практической конференции преподавателей, аспирантов и студентов, Могилёв, 30 апреля 2021 года. – Могилёв: Учреждение образования "БИП - Университет права и социально-информационных технологий", 2021. – С. 84.
5. Копченко, Ю.Е. Международные валютные и кредитные отношения / Ю.Е. Копченко, М.В. Плотникова. – Саратов : Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А., 2021. – 68 с. – ISBN 978-5-7433-3430-8.
6. Лайпанова, З.М. Международный кредит: сущность и формы / З.М. Лайпанова, З.И. Гебенова // Международный журнал прикладных наук и технологий Integral. – 2022. – № 5. – DOI 10.55186/27131424_2022_4_9_12.

Байгузина Л.З., Галиханова О.А.

Экономическое обоснование снижения издержек организации

*ФГБОУ ВО «Уфимский университет науки и технологий»
(Россия, Уфа)*

doi: 10.18411/trnio-06-2024-218

Аннотация

В статье рассмотрены экономическое обоснование снижения издержек организации. Для более глубокого и всестороннего изучения внутренних связей и закономерностей непрерывного производства необходимо определить экономическое содержание этих издержек, экономические виды, которые имеет продукция во все периоды ее эксплуатации, и их взаимосвязь. Следует различать издержки общества и предприятия.

Ключевые слова: издержки, затраты, расходы, экономическое обоснование.

Abstract

The article discusses the economic justification for reducing the organization's costs. For a deeper and more comprehensive study of the internal connections and patterns of continuous production, it is necessary to determine the economic content of these costs, the economic types that the product has during all periods of its operation, and their relationship. It is necessary to distinguish between the costs of society and enterprise.

Keywords: costs, expenses, expenses, economic justification.

По мнению Клычковой Г.С. и Хайруллина Р.Р. «затраты – это расходы предприятий, предпринимателей, частных производителей на производство, обращение, сбыт продукции, которые выражены в денежной форме». Также «расходами» считается перемещение средств в процессе хозяйственной деятельности, которые приводят к уменьшению средств организации или увеличению его долговых обязательств. [1, с.77]

К расходам относятся разные затраты средств такие как: себестоимость проданной продукции, внепроизводственные и административные расходы, выплаты процентов, арендная

плата, плата налогов и т. д. Одним из главных различий между расходами и затратами можно назвать то, что расходы учитываются при исчислении итогов финансовой активности фирмы за определенный период и находят отражение в отчете о финансовых результатах. Еще одна несхожесть с затратами заключается в том, что, когда признаются расходы, они влияют на величину прибыли.

Согласно ПБУ 10/99 «Расходы организации», «расходы представляют собой 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)».

Экономическая суть издержек производства сосредотачивается на основе изготовления продукции от используемых, ресурсов, материалов и других факторов производства. Издержки производства включают в себя расходы, необходимые к осуществлению для создания продукции или услуг. Для любого предприятия издержки производства и их виды могут выступать в качестве оплаты приобретенных производственных факторов.

Издержки производства — это сумма денежных затрат, использованных на покупку ресурсов, потребляемых в процессе производства. Иными словами, издержки производства можно назвать затратами на производство продукции. В бухгалтерском учете производственные издержки выражаются как себестоимость, она включает материальные затраты, оплату труда и проценты по кредитам. [2,с.100]

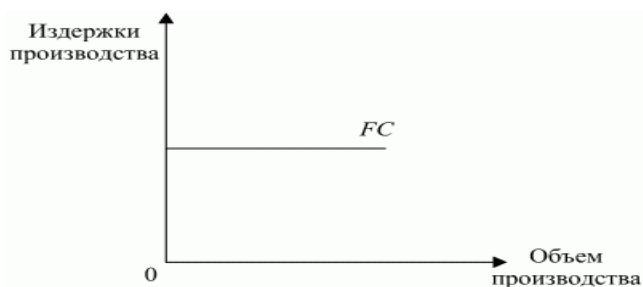


Рисунок 1. Постоянные издержки.

Все издержки в краткосрочном периоде принято подразделять на постоянные и переменные. К переменным издержкам принято относить все денежные затраты на покупку сырья, материалов, затраты на оплату труда рабочих и т. п. К постоянным издержкам в отличие от переменных, относятся [3]:

-затраты на оплату труда аппарата управления, арендная плата, амортизация основных средств.

Рассмотрим более подробно краткосрочный период деятельности предприятия. В краткосрочном периоде постоянные издержки не изменяются в ответ на изменение объема выпуска продукции. Зависимость динамики постоянных и переменных издержек от изменения объема выпуска продукции графически представлена на рисунках 1 и 2.

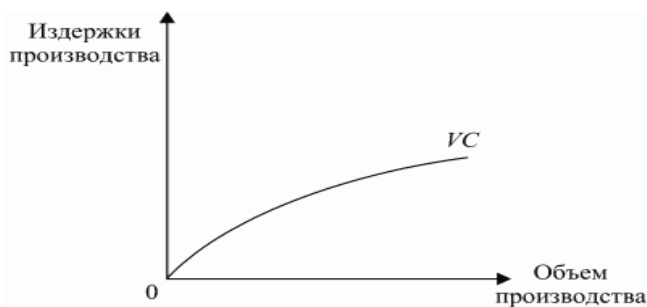


Рисунок 2. Переменные издержки.

Совокупность всех постоянных и переменных издержек образует так называемые общие, или валовые, издержки производства. Графически зависимость общих издержек от динамики выпуска продукции представлена на рисунке 3.

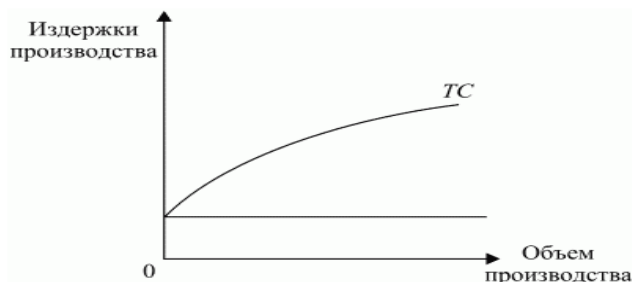


Рисунок 3. Общие издержки.

Для измерения издержек на производство продукции используются категории средних общих, средних постоянных и средних переменных издержек производства.



Рисунок 4. Виды издержек производства в краткосрочном периоде.

В отличие от краткосрочного периода, в долгосрочном периоде все издержки являются переменными. Данный факт обусловлен тем, что в течение долгосрочного временного интервала могут изменяться объемы не только постоянных, но и переменных затрат. [4, с.66]

Долгосрочные средние издержки представляют собой издержки производства на единицу объема выпуска, которые можно изменять. Особенность изменения такого вида издержек в том, что их первоначальное снижение в дальнейшем связано с расширением производственных мощностей и увеличением объема производства. Однако не стоит забывать одно важное обстоятельство: ввод больших мощностей может привести к росту долгосрочных средних издержек. Кривая долгосрочных средних издержек на графике огибает все возможные кривые краткосрочных издержек, соприкасаясь с каждой из них, но не пересекая их.

Долгосрочные предельные издержки связаны с производством дополнительной единицы продукции, когда допускается возможность изменения всех факторов производства оптимальным образом. Изменение предельных издержек можно представить графически в виде кривой долгосрочных предельных издержек.

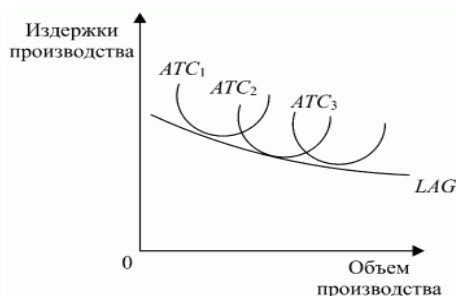


Рисунок 5. Кривая средних издержек в долгосрочном периоде.

Данная кривая свидетельствует об увеличении прироста издержек, связанных с производством дополнительной единицы продукции. Все краткосрочные кривые предельных издержек, располагаются ниже долгосрочной кривой предельных издержек для низких объемов производства, но выше – для высоких объемов производства, при которых убывающая отдача существенна. Долгосрочная кривая предельных издержек будет увеличиваться медленнее, чем краткосрочные кривые предельных издержек любого отдельно взятого производства.

Решение предприятия внедрять нововведения направлено не только на максимизацию дохода от производственно-хозяйственной деятельности, но и в то же время на рост эффективности производства и снижение издержек. Выявим наиболее приоритетные направления мероприятий по внедрению инновационных факторов повышения эффективности производства и снижения издержек:

1. мероприятия, направленные на увеличение прибыли (повышение объема производства за счет максимального использования основных производственных фондов; эффективное использование трудовых и материальных ресурсов);
2. мероприятия по снижению себестоимости продукции, работ или услуг (сокращение затрат на производство продукции за счет повышения уровня производительности труда, более экономного использования материалов, сырья, топлива, электроэнергии, оборудования);
3. мероприятия по обеспечению устойчивой реализации продукции и по ускорению оборачиваемости капитала (стимулирование сбытовой деятельности (например, скидки, рекламные акции), сокращающее бизнес-цикл);
4. мероприятия по повышению эффективности управления персоналом (внедрение более гибкой организационной структуры управления; создание эффективной системы мотивации труда путем ее периодической доработки и внедрения новых методов мотивации);
5. маркетинговые мероприятия (налаживание прямых связей с потребителями продукции и максимальное сокращение посреднических услуг).

Необходимо понимать, что перечисленные нами мероприятия по внедрению инновационных факторов повышения эффективности производства и снижения издержек должны проводиться комплексно для достижения наилучшего результата деятельности предприятия [5].

Таким образом, разработанный нами комплекс мер позволит повысить эффективность производства, уменьшить издержки предприятия, улучшить качество и эффективность обеспечения всеми видами ресурсов, обеспечить рост инновационного потенциала, а также существенно снизить риски предприятия и обеспечить рост его конкурентоспособности и прибыльности.

В результате интернационализации и глобализации экономики, научно-технического прогресса, развития и распространения новых информационных технологий усиливается структурная адаптационная трансформация предприятий и происходят изменения в системе управления, что, в свою очередь, формирует новые требования к кадровому составу, уровню его экономического образования и, как результат, определяют эффективность деятельности предприятий.

1. Иванова О. Е. Применение матричного подхода для оценки эффективности и интенсивности производства в промышленном секторе // Управление экономическими системами. – 2014. – №1. 3. Кучеренко В. Сущность понятия экономической эффективности предприятия // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2018. – №3. – С.77.
2. Межов С. И., Болденков А. В. Планирование портфеля продукции в стратегических процессах корпорации // Экономика устойчивого развития. – 2015. – №1(21). – С.105–109.

3. Сыщикова Е. Н. Факторы и условия повышения эффективности производства // Международный научно-исследовательский журнал. – 2015. – №8(39). – Часть 1. – С.82–88.
4. Цацулин А. Н. Экономический анализ: Учебник для вузов. 2-е изд., исправленное и дополненное. Стандарт третьего поколения. – СПб.: Питер, 2014. – 704 с.
5. Юркова Т. И., Юрков С. В. Экономика предприятия: учеб. пособие. – М.: ГАЦМиЗ, 2013. – 116 с.

Байгузина Люза З., Минлиаскарова Ю.Л.

**Разработка механизмов мотивации и системы стимулирования персонала на примере
ООО МКК «Накта-Кредит-Регионы»**

*ФГБОУ ВО «Уфимский университет науки и технологии»
(Россия, Уфа)*

doi: 10.18411/trnio-06-2024-219

Аннотация

В данной статье рассматривается разработка механизмов мотивации и системы стимулирования персонала. Проводится обзор понятия мотивация, механизм мотивации, система стимулирования, и его виды. Приводятся примеры и описание видов мотивации и стимулирования на изучаемом предприятии. Приводится новая идея для повышения мотивации сотрудников.

Ключевые слова: мотивация, стимулирование, персонал, потребности.

Abstract

This article discusses the development of motivation mechanisms and personnel incentive systems. An overview of the concept of motivation, motivation mechanism, incentive system, and its types is provided. Examples and descriptions of the types of motivation and incentives at the enterprise under study are given. A new idea is presented to increase employee motivation.

Keywords: motivation, stimulation, personnel, needs.

Мотивация труда – это побуждение работника к эффективной деятельности. А стимулирование – это внешнее воздействие на специалиста с целью заставить его работать еще лучше, повысить его производительность [1].

Одной из самых сложных проблем в деятельности организации является управление работой систем, в которые человек входит как главный составляющий элемент и этими системами являются организации. Человек достигает значительных результатов в труде, когда он увлечен общественно значимой целью, когда у него есть соответствующая мотивация, когда он достигает удовлетворенности процессом деятельности [2].

Значение мотивации в рамках современных систем управления неоспоримо велико, ведь именно мотивация заставляет работника трудиться с максимальной отдачей, что гарантирует эффективность деятельности организации. Мотивация содействует развитию экономики страны, обеспечивает уровень благосостояния граждан, ведь любой человек работает для того, чтобы заработать, что позволит ему удовлетворить собственные потребности и нужды, и именно это фактор оказывает существенное влияние проявление активности человека в трудовой деятельности [3].

Механизм мотивации – комплексная система взаимосвязанных форм и методов, применяемых инструментов и схем воздействия на работников, обеспечивающих заинтересованность работника в итоговых результатах деятельности компании через оказание влияния на его трудовую деятельность [4].

Пирамида Маслоу – это схематическое изображение мотиваций человека, где основу составляют физиологические потребности, а на вершине горит звезда самореализации. От ступени к ступени индивидуум может подниматься только в том случае, если закрыл потребности предыдущего уровня. Например, ему уже не нужно думать о том, как заработать на еду, одежду, крышу над головой [5].

Очевидно, что связь мотивации и результатов труда опосредована природными способностями и приобретенными навыками труда, но именно мотивация – источник трудовой деятельности личности.



Рисунок 1. Пирамида Маслоу.

Далее рассмотрим стимулирование труда.

Стимулирование труда – это прежде всего внешнее побуждение, элемент трудовой ситуации, влияющий на поведение человека в сфере труда, материальная оболочка мотивации персонала. Вместе с тем она несет в себе и нематериальную загрузку, позволяющую работнику, реализовать себя как личность и работника одновременно. Она выполняет экономическую, социальную, нравственную функции [6].

В свою очередь, стимулы могут быть материальными и нематериальными.



Рисунок 2. Схема стимулирования труда.

Система мотивации и стимулирования в ООО МКК «Накта-Кредит-Регионы».

Рассмотрим миссию компании:

Постоянное расширение числа партнеров и географии присутствия для того, чтобы клиенты могли осуществить покупки широкого ассортимента товаров и услуг с помощью займа.

Цель компании – сделать потребительское кредитование доступным и понятным широким слоям населения, чтобы каждый человек имел возможность приблизить свое будущее, купив в кредит, то, что не может позволить себе за полную стоимость.

Компания имеет широкий круг обособленных подразделений. Соответственно связь между сотрудниками и руководителями проходит в онлайн режиме и имеется постоянный контакт. В ООО МКК «Накта-Кредит-Регионы» раз в два-три года проводится опрос-исследование структуры мотивации сотрудников. Исходя из результатов теста организация решает вопрос необходимости применения дополнительных мер поддержки мотивации

сотрудника. Так, например, в 2023 году в некоторых регионах сотрудникам компании была повышена премия на 2%. Также в компании проводятся конкурсы по продажам определенных, редко или мало продающихся, продуктов для дальнейшего повышения их продаж, а также для повышения азарта сотрудников для продаж данных продуктов. Характер мотивационной системы предприятия в большей степени характеризуется, как денежная. Например, как мотивация, к зарплате сотрудника предусмотрена определенная надбавка от личных продаж. Как пример стимулирования можно также привести пример, как невыполнение плана, при котором сотрудник лишается некоторой суммы от премии [7].

Но так как не каждый человек обладает самомотивацией, но каждому присуще периодический спад мотивации и эффективности труда, а в условиях дистанционной работы с руководством это усложняется, то в этом поможет разобраться – соционика. Данная наука позволяет узнать концепцию типов личности и взаимоотношений между ними, а заодно и грамотно изучить вопрос мотивации персонала.

Соционика - это концепция взаимоотношений между личностями. Последователи направления считают, что людей можно разделить на 16 типов, в зависимости от того, как человек воспринимает информацию. А знание своего типа поможет лучше выстроить отношения, как личные, так и рабочие [8].

Для того, чтобы выявить мотивационные потребности, а также, с целью выявить, что мотивирует работника, был проведен определенный набор тестов среди сотрудников. По данным тестам, а также учитывая объем продаж на определенных точках, которые образуют общий поставленный план перед организацией, следует вывод, что сотрудников интересует только денежная мотивация, удобство, комфорт, но отсутствует цель совершенствования организации, что тормозит, не только совершенствование цели организации, но и само достижение цели мотивации заработать больше. В данной ситуации в организации можно внедрить отдельный кадровый отдел в сфере соционики, что позволит смотивировать сотрудника на реализацию своей цели заработать больше и тем самым поспособствует процветанию компании.

Таким образом, правильно поставленная система мотивации помогает заинтересовать и подтолкнуть сотрудников на достижение высоких результатов работы, соответственно и сказаться на улучшении работы предприятия. При соблюдении принципов система «норма труда – оплата труда» заменяется системой «норма труда – соревнование – оплата труда», что существенно мотивирует работников. Кроме того, работник обязан знать миссию компании и следовать ей. Сотрудник должен разделять идею компании, что значительно влияет на мотивацию сотрудника.

1. Мотивация персонала: основные виды и методы. Система мотивации персонала [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://blog.iteam.ru/motivatsiya-personala-osnovnye-vidy-i-metody-sistema-motivatsii-personala/> (дата обращения: 12.04.2024)
2. Теория организации и управления [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://infopedia.su/8x2ad9.html> (дата обращения: 12.04.2024)
3. Козловская А.И., Донцова Е.В., Артемьева К. А., Беляева В.С. Международные мотивационные практики нефинансовые мотивационные практики: мегафон, нестле [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://elar.urfu.ru/bitstream/10995/99769/1/978-5-91256-519-9_2021_245.pdf
4. Зопунян, С. И. Особенности формирования механизма мотивации персонала государственной гражданской службы / С. И. Зопунян. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2023. — № 47 (494). — С. 91-94. — URL: <https://moluch.ru/archive/494/108053/> (дата обращения: 29.05.2024).
5. Сургай [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://surgay.ru/blog/piramida-maslou/> [Электронный ресурс] – Режим доступа: (дата обращения: 12.04.2024)
6. Мотивация и стимулирование труда в процессе управления поведением персонала <https://studfile.net/preview/4392358/page:17/> [Электронный ресурс] – Режим доступа: (дата обращения: 12.04.2024)
7. <http://portal.nacta.local/content/informatsiya-o-gk-nakta-kredit-missiya-kompanii/> Внутренний портал компании.
8. <https://trends.rbc.ru/trends/social/6188cd439a7947278988ecdb>

Байкалова Н.А.

Нематериальные активы: признание по новому стандарту

Сибирский государственный университет путей сообщения
(Россия, Новосибирск)

doi: 10.18411/trnio-06-2024-220

Аннотация

В статье рассматриваются изменения в регулировании бухгалтерского учета нематериальных активов, которые произошли с введением федерального стандарта бухгалтерского учета ФСБУ 14/2022 «Нематериальные активы», устанавливающего новые требования к формированию информации в бухгалтерском учете и ее влияние на показатели бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, бухгалтерская (финансовая) отчетность, критерии, нематериальные активы, признаки, федеральный стандарт бухгалтерского учета.

Abstract

The article discusses the changes in the regulation of accounting for intangible assets that have occurred since the introduction of the federal accounting standard FAS 14/2022 «Intangible Assets», which establishes new requirements for the formation of information in accounting and its impact on the indicators of accounting (financial) statements.

Keywords: accounting, accounting (financial) statements, criteria, intangible assets, attributes, federal accounting standard.

Для повышения уровня конкурентоспособности многие организации используют в своей деятельности особый вид имущества – нематериальные активы. Изменение нормативного регулирования данных объектов требует привести в соответствие информацию бухгалтерского учета и отчетности. Бухгалтерский учет нематериальных активов с 01 января 2024 года регулируют два новых стандарта – ФСБУ 14/2022 «Нематериальные активы» (ФСБУ 14), где указан порядок учета нематериальных активов в процессе их использования и ФСБУ 26/2020 «Капитальные вложения» (ФСБУ 26), в который внесены изменения в части формирования стоимости нематериальных активов до принятия их к учету. Они заменили Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 14/07 «Учет нематериальных активов». Обязателен к применению ФСБУ 14 всеми коммерческими и некоммерческими организациями, исключение организации бюджетной сферы. Необходимо отметить, если есть право на упрощенный бухгалтерский учет, то можно затраты на капитальные вложения в нематериальные активы (НМА) признавать в составе расходов в полной сумме по мере их осуществления. В этом случае в бухгалтерском учете объектов нематериальных активов не будет. Этот параметр нужно закрепить в учетной политике по бухгалтерскому учету. Заметим, что ФСБУ 26 регулировало только капитальные вложения, а теперь еще и нематериальные активы. ПБУ 17/02 «Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы» утратило силу и часть его перешли в рамки ФСБУ 26, где есть целый раздел по научно-исследовательским и опытно-конструкторским работам (НИОКР).

В соответствии с требованиями п.4 ФСБУ 14, чтобы актив был признан НМА, должны одновременно выполняться все признаки. Самый главный вопрос – определить относится ли объект к нематериальным активам для того, чтобы дальше понятно было как его учитывать. Если этот не НМА, то мы учитываем по одной системе, а если НМА, то по ФСБУ 14.

Следует отметить, что объект, являющийся НМА должен иметь нематериальную форму, он может быть, находиться на материальном носителе – бумаге, флешке, диски, но информация должна быть нематериальной формы и сроком полезного использования более 12 мес. А также данный объект должен использоваться в обычной деятельности для производства, продажи, управленческих нужд. Так же объект должен приносить экономические выгоды, на которые у организаций есть право.

В случае, если, например компания является разработчиком программного обеспечения (ПО) и разрабатывает это ПО для какой-то организации, то для нее это будет готовая продукция, а не собственное производство, продажа, управление. Следовательно, этот объект НМА не будет.

Необходимо помнить еще об одном признаке – ограничение доступа. Компания можем контролировать этот актив, то есть получать доход и идентифицировать, отделить от других активов.

Согласно ФСБУ 14 объекты НМА можно разделить на три категории:

- результаты интеллектуальной деятельности (права на программное обеспечение по лицензионным договорам, разные изобретения);
- средства индивидуализации юридического лица, товаров, работ, услуг (права на торговый знак, эмблему);
- разрешение лицензии на отдельные виды деятельности (лицензия на добычу ископаемых, лицензия на транспортные услуги, квота на вылов рыбы).

Следует отметить, что к новым объектам НМА относятся неисключительные права на программное обеспечение, на средства индивидуализации (товарный знак, лицензия), то есть раньше были расходы будущих периодов, теперь могут признаваться НМА. Раньше, чтобы объект был НМА требовалось исключительное право, теперь необязательно иметь исключительное право на ПО, на товарный знак. Все это может по лицензионным договорам признаваться в виде НМА.

Согласно требованиям ФСБУ 14 не относим к НМА:

1. Созданные с нуля самостоятельно или силами подрядчика товарные знаки, логотипы, слоган. Здесь много нюансов, раньше товарные знаки – если организации на них сами получали свидетельство о регистрации, конечно же учитывали в составе НМА. Теперь разработчики ФСБУ 14 говорят – нет. Все, что создали сами с нуля или привлекли для этого подрядчика, но заказчик наша организация, то это не будет больше признаваться НМА. То, что купили с определенной силой бренда, уже может приносить экономические выгоды, следовательно данный актив будет признаваться НМА.
2. Веб-сайты, на которых размещена информация о деятельности организации общего характера (сайт-визитка). В этом случае надо подходить тоже очень взвешено к переходу и смотреть все-таки этот веб-сайт приносит нам экономический доход или не приносит. Если просто информация рекламного, общего характера, то законодатель говорит, что нет это не будет НМА. Только будет признаваться тот веб-сайт, который напрямую нам приносит генерацию денежного потока, экономические выгоды. Например, интернет-магазин там, где оставляют заявки.
3. Деловая репутация, гудвилл. Они будут отражаться в составе НМА только лишь если произойдет объединение бизнеса и там возникает доход, разница, за которую мы купили бизнес. В случае если раньше его учитывали как деловую репутацию, то он не будет в составе НМА и затраты на такие объекты списываются в расходы единовременно.
4. Капитальные вложения, затраты на рекламу и продвижение продукции, работ и услуг. Следует помнить, что основной признак – НМА используется в обычной деятельности. В случае, если НМА сделан для рекламы и продвижения (рекламные видео ролики), то нет это не будет НМА, т.е. такие капитальные вложения не признаются НМА и такой объект не возникнет в учете.
5. Затраты на НИОКР в стадии исследования. Теперь НИОКР делим на 2 стадии: на стадию исследования; разработку. Исследования, гипотетические теории и

все затраты на это не включаются в стоимость НМА, а включается лишь стадия разработки.

При соблюдении требований ФСБУ 14 объект относится к НМА и далее следует перейти к выбору способа перехода на ФСБУ 14 и ФСБУ 26:

1. Ретроспективный. Необходимо отметить, что он не реализуется в Программе 1С. Данный способ подразумевает, что пересчитываются остатки по объектам НМА в бухгалтерской (финансовой) отчетности за три года и с вероятностью его применения эти три предыдущих года.
2. Альтернативный, он же упрощенный ретроспективный только без пересчета всех остатков.
3. Перспективный возможен только для организаций, имеющих право на упрощенный бухгалтерский учет.

Таким образом, рассмотрев все признаки, условия признания нематериальных активов по новым федеральным стандартам следует внести изменения в учетную политику для целей бухгалтерского учета, а способ перехода раскрыть в бухгалтерской отчетности.

1. Байкалова Н.А. Бухгалтерская финансовая отчетность: раскрытие информации // Тенденции развития науки и образования. Самара, 2023. С. 58-60.
2. Гринавцева Е.В. Анализ положений федерального стандарта бухгалтерского учета «Нематериальные активы»: проблемы применения // Экономические науки. М., 2023. С.71-82.
3. Кудрявцева О.В. Нововведения в учете нематериальных активов по ФСБУ 14/2022 // Технологии и инновации. Великие Луки, 2022. С. 231-234.

Баскаева В.А.

Феномен импортируемой инфляции

*Северо-Осетинский государственный университет им К.Л. Хетагурова
(Россия, Владикавказ)*

doi: 10.18411/trnio-06-2024-221

Аннотация

В статье анализируются факторы, влияющие на уровень внутренних цен. Оценивается процесс глобализации в контексте ситуации на финансовых рынках и рассматриваются различные точки зрения на эту проблему.

Ключевые слова: инфляция, внутренние цены, глобализация, финансовый рынок, конкуренция, обменный курс.

Abstract

The article analyzes the factors influencing the level of domestic prices. It assesses the process of globalization in the context of the situation in the financial markets and considers different points of view on this problem.

Keywords: inflation, domestic prices, globalization, financial market, competition, exchange rate.

В настоящее время в мировой торговле и операциях на международных финансовых рынках участвует большинство стран с развитой и развивающейся экономикой. Для отстающих в экономическом развитии государств международный товарооборот недоступен, так они не могут составить конкуренцию производителям, владеющим новейшими технологиями. Технологический прогресс позволяет добиться постоянного повышения качества продукции при одновременном уменьшении производственных расходов.

Кроме тесных международных экономических связей в торговле, глобализация проявляется в интегрировании финансовых рынков развивающихся стран в мировую финансовую систему: страны, которые смогли создать эффективный и прозрачный до

определенной степени рынок капитала, действующий по единым стандартам, смогли привлечь деньги иностранных инвесторов. Таким образом, можно говорить о том, что в целом мировая экономика является открытой и целесообразность такой экономической модели поведения подтверждается моделями экономической теории. Так, торговля двух стран между собой содействует снижению издержек и повышению экономической эффективности производства. Однако такое тесное переплетение разных стран делает их зависимыми от экономических шоков в странах-контрагентах.

Оценить количественно влияние внешних контрагентов на экономику отдельной страны трудно несмотря на то, что существует большое количество эконометрических моделей. Все дело в слишком большом числе переменных, которые так или иначе влияют на конечный результат, но порой действуют разнонаправленно, в то же время уменьшение переменных может привести к некорректным результатам, чрезмерному упрощению реальности. В этом случае большинство экономистов доказывают наличие влияния внешних факторов на отдельно взятую страну или группу стран эмпирическим путем, что вполне оправданно, и такие методы имеют объясняющую способность.

Термин «экспорт инфляции» впервые использовался Дж. Кумсом, австралийским экономистом, который в своей работе анализировал рост импорта и дефицит торгового баланса в США в период 1969- 1974 гг, после чего в странах-партнерах было отмечено ускорение темпов инфляции. В работах современных экономистов этот термин чаще всего употребляется в контексте перемещения долларовой ликвидности из США в другие страны. Правительство США в целях уменьшения государственного долга в реальном выражении и стимулирования экономической активности выпускает долговые обязательства, которые скупает Федеральная резервная система, повышая спрос на них и тем самым занижая ставки. Долговые обязательства правительства становятся не привлекательными, в связи с этим большой объем ликвидности перетекает в другие страны в поисках большей доходности. А из-за того, что доллар является резервной валютой, приток долларовой ликвидности приводит к ослаблению доллара и, как следствие, резервы стран обесцениваются, а экспортируемые товары растут в цене, что делает их менее привлекательными, поэтому монетарные власти вынуждены снижать процентные ставки и проводить валютные интервенции. Некоторые авторы указывают, это происходит регулярно.

Влияние глобализации на внутренние цены происходит разными способами:

1. Усиление конкуренции за счет импорта более дешевого сырья и высокотехнологичных товаров.
2. Снижение стоимости рабочей силы и ее высокая мобильность.
3. Потоки капитала.
4. Обменные курсы.

Среди ученых-экономистов нет единого мнения по поводу силы воздействия различных каналов на внутренние цены. Кеннет Рогофф [1] считает, что глобализация может не усиливать конкуренцию, что приводит к более крутой кривой Филлипса. В отличие от него, МВФ поддерживает тот факт, что глобализация усиливает конкуренцию и, таким образом, уплощает кривую Филлипса [2].

Наиболее распространена точка зрения, что глобализация в форме растущей торговой интеграции и снижения барьеров для доступа иностранных производителей на рынок усиливает конкуренцию на внутренних рынках за счет роста импорта. Такая конкуренция, в свою очередь, ведет к эффективному распределению факторов в соответствии со сравнительными преимуществами, что приводит к увеличению объемов торговли и повышению производительности, поскольку экономики концентрируют свои ресурсы в тех секторах, в которых они обладают ключевой компетенцией. Общим результатом может стать снижение цен.

Было проведено множество исследований, посвященных изменению чувствительности розничных цен к курсам валют в межстрановой перспективе после распада Бреттон-Вудской системы. В этих исследованиях представлены различные точки зрения по данному вопросу. В

первые годы плавающих обменных курсов ожидалось, что их изменения могут оказать значительное влияние на внутренние цены. Исходя из постулата паритета покупательной способности, считалось, что контроль внутренней инфляции станет более сложным на этапе волатильности обменного курса. Однако в последние годы инфляция в ряде промышленных стран и стран с формирующимся рынком оставалась на удивление стабильной в условиях резких колебаний обменных курсов.

Такое развитие событий привлекло внимание к вопросу переноса обменного курса (ERPT) на импортные и внутренние цены, а также к тому, снизился ли он и почему. Было высказано предположение, что переход к потребительским ценам невелик, а в некоторых случаях и вовсе незначителен. Факт заключается в том, что многие промышленно развитые страны пережили значительное снижение обменного курса в недавние периоды, но, несмотря на это, им удалось добиться низкой инфляции, поскольку снижение обменного курса оказало гораздо меньшее влияние на потребительские цены, чем ожидалось. Изменения обменного курса в лучшем случае слабо связаны с изменениями внутренних цен на потребительском уровне.

В контексте снижения влияния инфляции на внутреннюю инфляцию часто приводятся два аргумента. Первый - микроэкономический, основанный на различных структурных особенностях международной торговли, таких как:

- ценообразование на рынке несовершенными конкурентными фирмами,
- внутреннее содержание в распределении торгуемых товаров,
- важность неторгуемых товаров в потреблении
- объем замещения между товарами в ответ на изменение обменного курса [3].

По мнению других экономистов, неудача сквозного эффекта - это скорее макроэкономическое явление, связанное с медленной корректировкой цен на товары на уровне потребителей [4]. Анализ экономических процессов в странах ОЭСР показал, что микро-, так и макрофакторы играют важную роль в изменении оценок переноса обменного курса во времени, но основной причиной этого феномена является изменение состава импортных товаров. Существует ряд сил, которые способствуют менее чем полному переходу обменных курсов в цены конечного потребления импортных товаров. VAR-модель обменного курса и инфляции показывает, что влияние ERPT значительно выше для развивающихся рынков, чем для развитых экономик. Проникновения импорта, уменьшило эффект сквозного прохода. Однако есть аргументы в пользу того, что связь с проникновением импорта может быть двусторонней. С одной стороны, более высокий уровень проникновения импорта и, как следствие, более высокая конкуренция могут превратить отечественные фирмы просто в ценообразующие, что приведет к увеличению сквозного эффекта. С другой стороны, усиление конкуренции и соразмерное уменьшение рыночной власти доминирующих фирм может уменьшить сквозной эффект.

МакКинон в своем исследовании [5], опубликованном на сайте «Wall street journal», отмечал, что в 1971, 2003 и 2010 году на фоне низких процентных ставок и ожидания ослабления курса доллара, произошел отток капитала в развивающиеся страны, такие как Китай, Индонезия, Бразилия, в результате чего центральные банки этих стран вынуждены были проводить крупномасштабные валютные интервенции, в связи с чем инфляция выросла более чем на 5%, отмечает МакКинон. Однако, как полагают эксперты Л. С. Худякова и А. П. Поливач [6], чрезмерная долларовая ликвидность приводит к инфляции активов, так как основная масса средств направляется на фондовый рынок, но вносит лишь несущественный вклад в рост индекса потребительских цен. Как сообщают эксперты, купленная валюта не оседает на счетах центральных банков, а вкладывается в государственные облигации США, то есть возвращается обратно, поэтому в американских банках становится больше ликвидности, но там инфляция не растет, поскольку таким же образом в виде кредитов деньги отправляются на финансовые рынки, что приводит к «надуванию пузыря». Мы могли это заметить в 2020 году, когда в рамках проводимой мягкой монетарной политики, было принято решение

прибегнуть к количественным смягчениям, денежная масса возросла, но резкого роста инфляции не было, так как излишки денег были отправлены на финансовый рынок, что привело к росту индексов S&P 500 и Nasdaq. Похожая ситуация была в 2007 году, когда на фоне низкой инфляции был быстрый рост цен на недвижимость.

Таким образом, эксперты отмечают, что механизм передачи инфляции из страны в страну, вызванный в первую очередь проводимой монетарной политикой, действительно существует, но в этом случае в первую очередь ускоряется инфляция активов, нежели потребительских цен или цен производителей.

Подводя итог, следует заметить, что несмотря на возросшую открытость экономик и, как следствие, уязвимость к внешним шокам, центральным банкам стоит при проведении монетарной политики обращать внимание на экономическую обстановку в странах-партнерах, принимать опережающие решения, направленные на предотвращение тех или иных экономических проблем, которые возникают в странах-контрагентах, а также диверсифицировать страновые рынки, сотрудничая с разными странами, тем самым снижая зависимость от экономики определенной страны. Кроме того, целесообразным может быть сотрудничество центральных банков разных стран в области монетарной политики, так как на примере Японии было выявлено, темпы инфляции находятся в зависимости от курса валюты и макроэкономических данных другой страны.

1. Rogoff, Kenneth (2003), "Globalization and Global Disinflation." Federal Reserve Bank of Kansas City Economic Review, Fourth Quarter 2003, 45-78.
2. Ball, Laurence M. (2006), "Has Globalization Changed Inflation?". NBER Working Paper No.12687.
3. Berkmen, Pelin; Ouliaris, Sam and Samiei, Hossein (2005), "The Structure of the Oil Market and Causes of High Prices", <http://www.internationalmonetaryfund.org/external/np/pp/eng/2005/092105o.htm>.
4. Engel, C. (2002) "Expenditure Switching and Exchange Rate Policy." NBER Macroeconomics Annual 17: 231–72.
5. McKinnon, R. The Latest American Export: Inflation // The Wall Street Journal. 2011. 18 January. URL: <http://www.wsj.com/articles/SB10001424052748704405704576064252782421930> (дата обращения 13.06.2022)
6. Худякова, Л. С. Экспортируемая и импортируемая инфляция в открытых экономиках / Л. С. Худякова, А. П. Поливач // Деньги и кредит. – 2016. – № 10. – С. 34-42.

Бащева В.Л., Степанова Т.А.

Статистическое исследование производства подсолнечника на примере Аннинского, Павловского и Калачеевского районов Воронежской области

*Воронежский государственный аграрный университет им. императора Петра I
(Россия, Воронеж)*

doi: 10.18411/trnio-06-2024-222

Аннотация

Данная статья направлена на проведение статистического исследования производства подсолнечника на примере Аннинского, Павловского и Калачеевского районов Воронежской области. С помощью улучшенной экономико-математической модели вышли на резервы повышения средней урожайности подсолнечника. Определили пути лучшего освоения выявленных резервов по исследуемым районам.

Ключевые слова: производство подсолнечника, урожайность, абсолютный прирост, корреляционно-регрессионная модель, резервы.

Abstract

This article is aimed at conducting a statistical study of sunflower production on the example of Anninsky, Pavlovsky and Kalacheyevsky districts of the Voronezh region. With the help of an improved economic and mathematical model, we reached reserves for increasing the average yield of sunflower. We have identified ways to better develop the identified reserves in the studied areas.

Keywords: sunflower production, yield, absolute increase, correlation and regression model, reserves.

Производство подсолнечника не теряет свою значимость, так как потребность в нем стабильна даже при подорожании, а высокая рентабельность привлекает сельскохозяйственные компании и положительно влияет на их доходность.

Статистическое исследование производства подсолнечника может помочь в определении его вклада в национальную и региональную экономику, а так же изучить возможности увеличения доходности отрасли растениеводства.

Проанализируем динамику развития производства подсолнечника и его эффективность за последние 6 лет по Воронежской области. Результаты представим в таблице 1.

Таблица 1

Динамика развития производства подсолнечника и его эффективность за последние 6 лет в ЗАО «Агрофирма Павловская Нива» Павловского района, Воронежской области.

Годы	Валовой сбор	Абсолютный прирост		Темп роста, %		Темп прироста, %		Абсолютное значение 1% прироста
		цепной	базисный	цепной	базисный	цепной	базисный	
2017	129720	-	-	100	100	-	-	-
2018	141257	11537	11537	108,89	108,89	8,89	8,89	1,08
2019	242515	101258	112795	171,68	186,95	71,68	86,95	1,72
2020	195630	-46885	65910	80,66	150,81	-19,34	50,81	0,8
2021	301730	106100	172010	154,24	232,6	54,24	132,6	1,54
2022	208801	-92929	79081	69,2	160,96	-30,8	60,96	0,69

Анализируя таблицу 1, мы видим, что, несмотря на спады в 2020 и 2022 годах, в целом за последние 6 лет наблюдалась положительная динамика валового сбора подсолнечника. Об этом свидетельствуют как цепные, так и базисные показатели ряда динамики. Исключением являются 2020 и 2022 года, где в результате неблагоприятных климатических условий произошло резкое сокращение валового сбора подсолнечника на 46885 ц или на 80,7% и на 92929 ц или 69,2% по сравнению с предшествующими годами. Наилучшие результаты были достигнуты в 2019 и 2021 годах. Валовой сбор в эти годы вырос на 86,9% и 132,6% по сравнению с валовым сбором в 2017 базисном году.

Известно, что на урожайность влияют три основных фактора □ изменение урожайности в отдельных районах, размер и структура посевных площадей. Для того чтобы определить тенденцию развития урожайности и валового сбора подсолнечника при влиянии на них различных факторов стоит провести индексный анализ по предприятиям исследуемых районов. Результаты индексного анализа представлены в таблице 2.

Из индексного анализа урожайности и валового сбора можно сделать вывод о том, что, несмотря на ухудшение структуры посевных площадей, валовой сбор снизился незначительно, а урожайность повысилась на 5 ц/га за год, что говорит о том, что предприятия эффективно используют свои ресурсы.

Урожайность подсолнечника в первую очередь зависит от климатических условий, а также от структуры почвы. Кроме того, на урожайность оказывает влияние выбранный сорт и технология возделывания.

В целом динамику нельзя назвать крайне негативной, но необходимо не только поддерживать стабильно повышающуюся урожайность, но и контролировать структуру посевных площадей. Не налаживаемая долгое время структура посевных площадей может негативно повлиять на почву и вызывать риск появления новых заболеваний культур, что в дальнейшем негативно скажется на валовом сборе и урожайности. Улучшение данного фактора поможет предприятиям не только получать максимальную прибыль, но и обеспечит продовольственную безопасность области и страны в целом.

Для того чтобы изучить от каких факторов зависит производство подсолнечника мы построили многофакторную экономико-математическую модель. Путем пошагового улучшения первоначальной модели с помощью Excel мы добились следующих результатов.

Таблица 2

Индексный анализ средней урожайности и валового сбора подсолнечника по предприятиям Аннинского, Павловского и Калачеевского районов Воронежской области.

Факторы	Формула	Результат	Интерпретация результата
Индексный анализ средней урожайности			
Общее изменение	а) $I_{\bar{y}} = \frac{\bar{y}_1}{\bar{y}_0} = \frac{\sum Y_1 \Pi_1}{\sum \Pi_1} \div \frac{\sum Y_0 \Pi_0}{\sum \Pi_0}$	1,2114 или 121,14%	Средняя урожайность подсолнечника в 2022 г. повысилась по сравнению с 2021 г. на 21,14% или 5 ц/га
	б) $\Delta \bar{y} = \bar{y}_1 - \bar{y}_0$	5 ц/га	
1. Урожайность подсолнечника по исследуемым предприятиям	а) $I_y = \frac{\bar{y}_1}{\bar{y}_{\text{усл}}} = \frac{\sum Y_1 \Pi_1}{\sum \Pi_1} \div \frac{\sum Y_0 \Pi_1}{\Pi_1}$	1,2473 или 124,73%	За счет повышения урожайности подсолнечника в отдельных хозяйствах районов средняя урожайность в 2022 г. повысилась на 24,73% или 6 ц/га
	б) $\Delta \bar{y}(Y) = \bar{y}_1 - \bar{y}_{\text{усл}}$	6 ц/га	
2. Структура посевных площадей подсолнечника в исследуемых предприятиях	а) $I_d = \frac{y_{\text{усл}}}{\bar{y}_1} = \frac{\sum Y_0 \Pi_1}{\sum \Pi_1} + \frac{\sum Y_0 \Pi_0}{\sum \Pi_0}$	0,9712 или 97,12%	За счет ухудшения структуры посевных площадей подсолнечника в предприятиях средняя урожайность подсолнечника в 2022 г. снизилась на 2,88% или 0,68 ц/га
	б) $\Delta \bar{y}(d) = \bar{y}_{\text{усл}} - \bar{y}_0$	-0,68 ц/га	
Мультипликативная модель	$I_{\bar{y}} = I_y \times I_d$	1,2114=1,2473×0,9712 1,2114=1,2114	Взаимосвязь прослеживается
Аддитивная модель	$\Delta \bar{y} = \Delta \bar{y}(Y) + \Delta \bar{y}(d)$	4,99=5,67+(-0,68) 4,99=4,99	
Индексный анализ валового сбора			
Общее изменение	а) $I_{\text{уп}} = \frac{\sum Y_1 \Pi_1}{\sum Y_0 \Pi_0}$	0,9618 или 96,18%	Валовой сбор подсолнечника в 2022 г. по сравнению с 2021 г. сократился на 3,92% или 30444 ц
	б) $\Delta \text{уп} = \sum Y_1 \Pi_1 - \sum Y_0 \Pi_0$	-30444 ц	
1. Урожайность подсолнечника	а) $I_y = \frac{\bar{y}_1}{\bar{y}_{\text{усл}}} = \frac{\sum Y_1 \Pi_1}{\sum \Pi_1} + \frac{\sum Y_0 \Pi_1}{\Pi_1}$	1,2473 или 124,73%	За счет повышения урожайности подсолнечника в отдельных предприятиях, валовой сбор в 2022 г. увеличился на 24,73% или 152018 ц
	б) $\Delta \text{уп}(y) = (\bar{y}_1 - \bar{y}_{\text{усл}}) \times \sum \Pi_1$	152018 ц	
2. Размер посевных площадей подсолнечника	а) $I_n = \frac{\sum \Pi_1}{\sum \Pi_0}$	0,7940 или 79,40%	За счет снижения размеров посевных площадей валовой сбор подсолнечника в 2022 г. сократился на 79,4% или 164177 ц
	б) $\Delta \text{уп}(n) = (\sum \Pi_1 - \sum \Pi_0) \times \bar{y}_0$	-164177 ц	
3. Структура посевных площадей подсолнечника	а) $I_d = \frac{y_{\text{усл}}}{\bar{y}_1} = \frac{\sum Y_0 \Pi_1}{\sum \Pi_1} + \frac{\sum Y_0 \Pi_0}{\sum \Pi_0}$	0,9712 или 97,12%	За счет ухудшения структуры посевной площади подсолнечника валовой сбор в 2022 г. снизился на 2,88% или 18285 ц
	б) $\Delta \text{уп}(d) = (\bar{y}_{\text{усл}} - \bar{y}_0) \times \sum \Pi_1$	-18285 ц	
Мультипликативная модель	$I_{\text{уп}} = I_{\text{уп}(y)} \times I_{\text{уп}(n)} \times I_{\text{уп}(d)}$	0,9618=1,2473×0,794×0,9712 0,9618=0,9618	Взаимосвязь прослеживается
Аддитивная модель	$\Delta \text{уп} = \Delta \text{уп}(y) + \Delta \text{уп}(n) + \Delta \text{уп}(d)$	-30444=152018+(-164177)+(-18285) -30444=-30444	

Полученная модель количественно измеряет влияние каждого фактора на результат, что следует из уравнения множественной регрессии:

$$Y(X_1, X_2) = 13,3969 + 0,0003 \times X_1 - 0,0021 \times X_2$$

Коэффициент регрессии $X_1=0,0003$ говорит о том, что с увеличением производственных затрат на 1 га на 1 руб. урожайность подсолнечника повысилась на 0,0003 ц/га.

Коэффициент регрессии $X_2 = -0,0021$ говорит о том, что с увеличением нагрузки пашни на 1 трактор на 1 га урожайность подсолнечника снизилась на 0,0021 ц/га.

Наряду с изучением влияния факторов на результат важное значение имеет исследование тесноты связи.

Таблица 3

Улучшенная многофакторная корреляционно-регрессионная модель урожайности подсолнечника в предприятиях Аннинского, Павловского и Калачеевского районов Воронежской области.

	Кoeffициенты	Стандартная ошибка	t-статистика	P-Значение	Нижние 95%	Верхние 95%	Нижние 95,0%	Верхние 95,0%
У-пересечение	13,3969	3,7415	3,5806	0,0017	5,6375	21,1563	5,6375	21,1563
Производственные затраты на 1 га посева зерновых, руб. (X1)	0,0003	0,0001	4,7545	0,0001	0,0002	0,0005	0,0002	0,0005
Нагрузка пашни на 1 трактор, га (X2)	-0,0021	0,0066	-0,3281	0,7459	-0,0157	0,0114	-0,0157	0,0114

Таблица 4

Регрессионная статистика.

Множественный коэффициент корреляции R	0,724720029
Множественный коэффициент детерминации R ²	0,52521912
Нормированный R-квадрат	0,482057222
Стандартная ошибка	4,994485204
Наблюдения	25

Множественный коэффициент корреляции $R = 0,724$ свидетельствует о высокой и тесной связи между оставшимися в модели факторами и урожайностью подсолнечника.

Коэффициент детерминации $R^2 = 0,525$ или 52,5% говорит о том, что урожайность подсолнечника на 52,5% зависит от факторов, включённых в модель, и на 47,5% находится под влиянием других факторов, которые в модели не учтены.

Для того чтобы оценить существенность влияния изучаемых факторов на результат мы провели многофакторный дисперсионный анализ. Расшифровка полученных результатов представлена в таблице 5.

Таблица 5

Многофакторный дисперсионный анализ вариации.

	df	SS	MS	F	Значимость F
Регрессия	2	607,0877	303,5439	12,1686	0,0002763
Остаток	22	548,7874	24,9449		
Итого	24	1155,8751			

Анализируя данную таблицу мы видим, что фактическое значение критерия Фишера ($F_{\text{факт}} = 12,16$) значительно превышает теоретическое значение $F_{\text{теор}} = (α = 0,05; 2; 22) = 3,44$. Это означает, что влияние факторов, заложенных в модель, на урожайность существенно.

Разработанная корреляционно-регрессионная модель может быть использована для расчета резервов повышения средней урожайности подсолнечника. Результаты проведенных расчетов представлены в таблице 6.

Таблица 6

Резервы повышения средней урожайности подсолнечника по предприятиям Аннинского, Павловского и Калачеевского районов по результатам проведения корреляционно-регрессионного анализа

Факторы	Условные обозначения	Средний уровень факторов			Отклонение среднего уровня факторов отстающих предприятий		коэффициент регрессии	Резервы повышения урожайности подсолнечника при доведении уровня факторов отстающих предприятий			
		по району	по передовым предприятиям	по отстающим предприятиям	от среднего уровня по району	от уровня передовых предприятий		до среднего уровня по району		до уровня передовых предприятий	
								ц/га	%	ц/га	%
Производственные затраты на 1 га посева подсолнечника, руб.	X ₁	45400	58990	36340	9060	22650	0,0003	2,72	9,97	6,79	24,92
Нагрузка пашни на 1 трактор, га	X ₂	222	144	422	-200	-278	-0,002	0,4	1,46	0,56	2,05
Итого	-	-	-	-	-	-	-	Σ3,12	Σ11,43	Σ7,36	Σ26,97

Таким образом, если отстающие предприятия доведут значения факторов до среднего уровня по району и до уровня передовых предприятий, то средняя урожайность в выбранных предприятиях повысится на 3,12 ц/га или 11,43% и на 7,36 ц/га или 26,97%.

Для освоения выявленных резервов в исследуемых предприятиях Воронежской области необходимо:

- направить усилия на повышение уровня интенсификации производства подсолнечника;
- уделять особое внимание подготовке кадров в отрасли растениеводства и повышению материальной заинтересованности работников в результатах их труда;
- проводить регулярные исследования почвенных свойств и климатических условий с целью определения оптимальных параметров для выращивания подсолнечника;

1. Измайлова, Л. Н. Оценка динамики валового производства продукции сельского хозяйства Воронежской области / Л. Н. Измайлова, Т. А. Чмырева, А. А. Василенко // Тенденции развития науки и образования. – 2021. – № 75-2. – С. 36-42. □ EDN DRBHVJ
2. Измайлова, Л. Н. Оценка состояния и развития сельского хозяйства Воронежской области / Л. Н. Измайлова, К. А. Сабина // Финансовый вестник. – 2022. – № 3(58). – С. 56-61. □ EDN KXBYWH.
3. Степанова, Т. А. Обзор качества данных / Т. А. Степанова, Л. Н. Измайлова // Russian Economic Bulletin. – 2023. – Т. 6, № 4. – С. 285-293.
4. Степанова, Т. А. Потенциал современных агротехнологий / Т. А. Степанова, А. В. Воронина // Modern Economy Success. – 2022. – № 2. – С. 153-156. □ EDN SPARGW
5. Сурков И. М. Статистика: учебное пособие / под редакцией доктора экономических наук, профессора, заслуженного работника высшей школы РФ Суркова И. М. – М.: ООО «ИКЦ «Колос-с», 2024. – 250 с.
6. Хаустова, Г. И. Анализ экономических показателей сельскохозяйственного производства Воронежской области / Г. И. Хаустова // Вклад молодых ученых в решение проблем аграрной науки: Материалы межрегиональной научно-практической конференции молодых ученых, Воронеж, 12–13 мая 2005 года. Том Часть 1. – Воронеж: Воронежский государственный аграрный университет им. Императора Петра I, 2005. – С. 13-15.

Бельтюкова М.В., Чаплыженко Е.Д., Бичева Е.Е

Валютный рынок российской федерации. Современное состояние, проблемы и перспективы развития

*Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I
(Россия, Воронеж)*

doi: 10.18411/trnio-06-2024-223

Аннотация

После введения санкций российский валютный рынок претерпел значительные изменения, направленные на поддержание стабильности в условиях глобальных финансовых сложностей. В данной статье раскрывается валютный рынок и его функции. В работе рассматриваются динамика, проблемы и перспективы рынка, подчеркивается важность понимания его текущего состояния для развития. В статье рассматривается влияние снижения экспортной выручки на курс рубля, регуляторные меры, вводимые в 2023 году для снижения рисков, а также предлагаются меры по укреплению валютного сотрудничества в рамках БРИКС и ЕАЭС, развитию электронных торговых площадок и инновационной валютной политики. Данные рекомендации направлены на диверсификацию и стабилизацию рынка, укрепление роли рубля в мировой и региональной экономике.

Ключевые слова: валютный рынок, международная торговля, валютный курс.

Abstract

After the introduction of sanctions, the Russian currency market has undergone significant changes aimed at maintaining stability in the conditions of global financial difficulties. This article reveals the currency market and its functions. The paper considers the dynamics, problems and prospects of the market, emphasising the importance of understanding its current state for development. The paper discusses the impact of the decline in export earnings on the ruble exchange rate, regulatory measures to be introduced in 2023 to mitigate risks, and proposes measures to strengthen currency co-operation within BRICS and EAEU, the development of electronic trading platforms and innovative currency policy. These recommendations are aimed at diversification and stabilisation of the market, strengthening the role of the ruble in the global and regional economy.

Keywords: foreign exchange market, international trade, exchange rate.

С начала введения санкций валютный рынок России претерпел ощутимые изменения, а с учетом глобального характера настоящей финансовой системы, принятые решения с целью сохранения устойчивости рынка дались нелегко. В настоящих условиях крайне важно понимать текущее состояние, проблемы и перспективы развития валютного рынка Российской Федерации. В связи с этим вытекает цель данной статьи – проанализировать сложную динамику, выявить системные проблемы, препятствующие прогрессу, и определить потенциальные пути, которые могли бы способствовать развитию рынка.

«Мировой валютный рынок – является одним из сегментов мирового финансового рынка» [4, с.121]. Валютный рынок – это глобальный децентрализованный рынок для торговли валютами, который включает в себя их покупку, продажу и обмен по текущим или установленным ценам, что способствует развитию международной торговле, предоставляя инструменты для конвертации валюты. В целом, у валютного рынка несколько функций:

1. Способствование (создание условий) международной торговле и инвестициям, беспрепятственное проведение финансовых операций;
2. Служение платформой для валютных сделок с регулированием курсов;
3. Предоставление финансовых инструментов по типу опционов с целью предоставления возможности хеджирования (страхования) для предприятий и инвесторов;
4. Диверсификация портфеля (валютного);

5. Обеспечение гарантированных условий для получения импакта за счет конверсионных операций на рынке.

Таблица 1

Динамика валютного курса и объемы торгов.

Показатель	Январь 2024	Примечания
Увеличение доли крупнейшего покупателя валюты	Сокращение на 12,9%	Сильное влияние на динамику курса рубля
Покупки населением иностранной валюты (чистые)	108,6 млрд RUB	Сокращение объема покупок иностранной валюты населением на 42,4%
Волатильность из-за внутренних политических событий	Увеличение январь 2023 – январь 2024	Основной пик пришелся на октябрь 2023 года, влияние на рынок внебиржевой торговли

Таблица 2

Влияние внешних и внутренних факторов.

Показатель	Январь 2023	Январь 2024	Изменения / Примечания
Производительность рубля к доллару США	70,33	89,6	По сравнению с ослаблением на 21,5% с прошлого года
Объем продаж валютной выручки экспортерами	8 млрд USD	12,9 млрд USD	Увеличение на 38,0%
Объем торгов на внутреннем валютном рынке	5.4 трлн RUB	8.2 трлн RUB	Увеличение

Таблица 3

Структура валютного рынка (юань) и внешней торговли.

Показатель	Январь 2023	Январь 2024	Изменения / Примечания
Доля юаня на биржевом рынке	42%	50,6%	Увеличение
Доля юаня в сегменте внебиржевой торговли	22,3%	33,6%	Увеличение
Доля юаня в экспортных операциях	25% (Апрель)	34,5%	Увеличение
Доля юаня в импортных операциях	31% (Апрель)	36,4%	Увеличение
Доходы от экспорта в юанях	7,4 млрд USD	13,2 млрд USD	Увеличение
Платежи за импорт в юанях	8,0 млрд USD	9,1 млрд USD	Увеличение

В январе 2024 года на валютную ситуацию в России существенно повлияло увеличение валютной выручки экспортеров на 38,0%, т.е. притока валюты от экспортного сектора, который вырос с 8 млрд до 12,9 млрд долларов.

В период января 2023 по январь 2024 года произошла девальвация рубля по отношению к доллару на 21,5%. Однако соотношение чистых продаж и выручки экспортеров оставалось на высоком уровне – 90 %.

В январе 2024 года на валютном рынке спрос населения на валюту упал на 43% после сезонного всплеска с 188,5 млрд рублей в декабре 2023г до 105,8 млрд рублей январе 2024 года, особенно со стороны крупных покупателей, доля которых значительно уменьшилась за год на 12,9%. Несмотря на резкий скачок волатильности рубля, валюта быстро стабилизировалась, продемонстрировав устойчивость валютного рынка. Объем торгов увеличился до 8,2 триллиона

рублей. Небольшой рост доли юаня на рынке свидетельствует о его растущей роли в российской торговле. Доля рубля в международных сделках также увеличилась, что свидетельствует о диверсификации в сторону от доллара и евро, доля которых в торговле несколько снизилась (Таб. 1;2;3).

Таким образом, можно прийти к выводу, что взаимодействие между увеличением притока валюты, обусловленного экспортом, повышенным спросом со стороны ключевых участников рынка и быстрой стабилизацией после волатильности свидетельствует о трансформации в сторону диверсифицированной и устойчивой экономической структуры, в целом, что, в свою очередь, позволит увеличить запас экономической прочности и даст возможность более эффективно реагировать на внешние вызовы и угрозы.

Согласно данным Банка России курс рубля по отношению к доллару укрепился на 0,4%, поддержку которому оказало сокращение объема покупок населением иностранной валюты на 42,4% до 108,6 млрд рублей.

Из противодействия данным вызовам, следует отметить, отдельные решения, которые были приняты в сфере регулирования валютного рынка в 2024 году:

1. Продолжился мораторий на применение административных штрафов за конкретные нарушения валютного законодательства.
2. Отменено требование об обязательной конвертации валютной выручки в национальную валюту, что демонстрирует возможность либерализации финансовой среды, способствующей снижению операционных ограничений для предприятий, участвующих в международной торговле, и тем самым сокращению рисков для них.
3. Были введены строгие запреты, препятствующие некоторым видам деятельности в иностранной валюте, таким как выдача кредитов в иностранной валюте и перевод средств на зарубежные счета без открытия вклада в банке.
4. Были продлены введенные ограничения на снятие иностранной валюты в банках с лимитом в 10 000 долларов США или эквивалентом в евро до 9 сентября 2024 года.
5. В середине 2022 года был введен прямой запрет на использование криптовалют в качестве альтернативного средства для проведения традиционных валютных операций.

В тоже время, несмотря на эффективность принятых решений, видится перспективным рассмотрение следующих пунктов, которые окажут положительное воздействие на валютный рынок России:

1. Ю.С. Мороз считает, что «расширение валютного сотрудничества России в рамках организаций БРИКС, ЕАЭС, а также с Турцией положительно влияет на развитие российского валютного рынка и позволяет уменьшить негативное влияние санкционных ограничений» [2, с.86]. Мы согласны с этим вектором развития, особенно учитывая потенциал БРИКС, который занимает 35% экономики мира, и Китая, опередившего США по ППС и стремительными темпами приближающегося к первому месту по показателю ВВП.
2. Считаем необходимым развитие электронных торговых площадок, чему способствует интеграция передовых технологий, обеспечивающих быстрое и безопасное проведение операций с иностранной валютой. Данное решение повлияет на общую инфраструктуру рынка, имея потенциал менять его динамику, делая более прозрачным и защищенным от спекуляций. На основе данных площадок, следует развивать и диверсифицированную систему инструментом, что даст возможность удовлетворить разнообразные потребности участников рынка и привлекать новых.
3. В целом, считаем необходимым разрабатывать и внедрять инновации, применяя комплексный подход к валютной политике, который должен

включать в себя широкий спектр инициатив, начиная от совершенствования управления и страхования международных резервов с упором на решение задач диверсификации и заканчивая постепенным переходом к режиму свободного плавания рубля с целью его превращения в валюту мирового и регионального значения (СНГ).

«Таким образом, валютный рынок в Российской Федерации представляет собой сложную и динамичную систему, которая играет значимую роль в финансовом обеспечении экономики страны» [1, с.167]. Предложенные рекомендации, направленные на укрепление сотрудничества с дружескими странами, создание новых и развитие старых торговых площадок валютой, а также разработка и последующее внедрение комплексных решений с конечной целью укрепления рубля, как мировой и региональной валюты, – это те перспективы развития, в сторону которых должны быть направлены, на наш взгляд, усилия всех ведомственных структур финансового сектора.

1. Кахриманова А. Д., Алиева Э. Б. ОСОБЕННОСТИ ВАЛЮТНОГО РЫНКА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ //НАУЧНОЕ ОБОЗРЕНИЕ: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ. – 2023. – С. 165-167.
2. Мороз Ю. С. Оценка перспектив развития валютного рынка России //Сибирская финансовая школа. – 2023. – №. 1. – С. 81-87.
3. Центральный Банк Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <https://cbr.ru/> (дата обращения: 22.03.2024).
4. Шитов В. Н., Хусаинова Л. З. Понятие мирового валютного рынка. Структура валютного рынка и его участники //Проблемы и перспективы экономических отношений предприятий авиационного кластера. – 2022. – С. 120-124.

Беспалько Е.А., Петрова П.Ю.
Мировой рынок маркетинговых услуг

*Государственный университет управления
(Россия, Москва)*

doi: 10.18411/trnio-06-2024-224

Научный руководитель: Долгих Е.А.

Аннотация

В статье рассматривается значение международного маркетинга в условиях глобализации, маркетинговые тренды для успешной деятельности компаний. Особое внимание уделено исследованию мирового рынка маркетинговых услуг и анализу его основных особенностей и тенденций.

Ключевые слова: международный маркетинг, мировой рынок, маркетинговые услуги, тренды.

Abstract

The article examines the importance of international marketing in the context of globalization, marketing trends for the successful operation of companies. Special attention is paid to the study of the global market of marketing services and the analysis of its main features and trends.

Keywords: international marketing, global market, marketing services, trends.

Маркетинг затрагивает жизнь каждого из нас. Он включает в себя широкий спектр деятельности, включая исследования рынка, разработку продуктов, ценообразование, продвижение и сбыт. Маркетинговые исследования – это систематический поиск, сбор, обработка, анализ и уточнение внутренней и внешней информации, необходимой для использования маркетинговых инструментов, созданных рынком. И сегодня это направление

движется в сторону цифровизации, так как ежедневно во всем мире растет число пользователей мобильного Интернета и социальных сетей.

Международный маркетинг – комплекс мероприятий, направленный на успех на рынках, которые расположены за пределами страны [1]. Его задача – обеспечить беспрепятственное проникновение на рынок, помочь прочно закрепиться там и успешно развиваться. Реализация маркетинга – гарантия устойчивости. При этом он может быть как локализованным, так и глобально стандартизирован.

Локализация подразумевает то, что для каждого региона, страны вы выбираете продвижение, ориентированное на их мировоззрение, культуру и образ жизни, например, если взять мультфильм «Головоломка», то при прокате в нашей стране создатели использовали брокколи в сцене, где папа пытается накормить ребенка, а он противится и вредничает. А вот для проката в Японии сцену изменили, заменив брокколи стручками зеленого перца, так как японские дети в большинстве своём вполне любят брокколи, чего нельзя сказать о перце. В таком виде фрагмент стал для них более понятен.

Глобальная стратегия стандартизации подразумевает возможность использовать стандартизированные маркетинговые сообщения и кампании на разных рынках, в странах и культурах. Так, например, крупнейшие мировые бренды Adidas и Coca-Cola, используют глобальную стратегию стандартизации для создания единообразного впечатления от бренда в разных регионах и на разных языках – их образы во всех странах, где реализуется их продукция, практически одинаковы.

При этом стандартизация обеспечивает значительную экономическую выгоду, поскольку требует меньше сообщений и меньшего количества кампаний. Но стоит помнить, что она практична только в том случае, когда в странах нет разницы между использованием и пониманием продукта.

Есть также две основные цели у маркетинга на мировом уровне:

1. Экономические или те, которые подразумевают выход на новые рынки, нахождение своей ниши, увеличение прибыли, завоевывание все большей доли рынка.
2. Психологические или направленные на поведение потребителя путем повышения статуса компании на мировой арене, улучшения ее репутации, максимального информирования о товаре, стимулирования покупателей [1].

Кроме того, на мировом рынке маркетинговых услуг компании для успешной деятельности должны придерживаться следующих 5 маркетинговых трендов:

1. Разговорный маркетинг и взаимодействие на основе искусственного интеллекта, его внедрение в деятельность компании. Например, Сибур недавно на основе ИИ создал «Менделеева», отвечающего на вопросы как клиентов, так и сотрудников компании
2. Интеграция виртуальной (VR-тур по автосалону автомобильной компании) и дополнительной реальности (AR-приложение, позволяющее визуализировать, как будет выглядеть мебель в их доме). Примером такой компании является ИКЕА. В 2017 году они выпустили мобильное приложение ИКЕА Place, которое использует технологию дополненной реальности для помощи покупателям в выборе мебели и декора для своего дома. Приложение позволяет пользователям виртуально разместить мебель ИКЕА в своем помещении, чтобы увидеть, как она будет выглядеть в реальной жизни.
3. Устойчивое развитие и этический маркетинг. Современный потребитель заинтересован в понимании ценностей бренда, особенно в отношении экологической и социальной ответственности. Например, Patagonia, специализирующаяся на производстве одежды для активного отдыха, производит флисы и другую одежду для активного отдыха из переработанных пластиковых бутылок. Таким образом, они способствуют уменьшению

количества пластиковых отходов и поддерживают принципы устойчивого развития.

4. Гиперперсонализация с помощью больших данных и аналитики.
5. Видеомаркетинг и доминирование короткометражного контента [2].
6. В 2023 году объем мирового рынка цифрового маркетинга достиг почти 363,05 миллиардов долларов США. Прогнозируется, что в период с 2024 по 2032 год рынок будет расти со среднегодовыми темпами 13,1%, достигнув к 2032 году стоимости около 1099,33 миллиардов долларов США [3]. Для Китая этот показатель составит 14,2%, а для Японии и Канады 7,8% и 9,5% соответственно

Эффективность усилий цифрового маркетинга обычно измеряется с помощью ключевых показателей эффективности (KPI), таких как посещаемость веб-сайта, коэффициенты конверсии, рейтинг кликов и рентабельность инвестиций (ROI). В топ 5 ведущих компаний вошли Disruptive Advertising, Lounge Lizard, 360i, Titan Growth, R2integrated [4].

А вот ведущими агентствами по связям с общественностью (PR) мира в 2022 году по комиссионным доходам стали: Еделман, Вебер Шандвик, BCW.

В 2022 году доля цифровой наружной рекламы на мировом рынке достигла одной трети, и, по прогнозам, эта цифра будет продолжать расти в течение десятилетия. В 2023 г. доходы превысили примерно 13 млрд долларов США, что на 20% больше показателя, зарегистрированного в 2019 г.

Общий доход контент-маркетинга на мировом рынке составляет 72 млрд долларов США; объем рынка связей с общественностью во всем мире = 107 млрд долларов США, а глобальный размер влиятельного маркетинга = 16,4 млрд долларов США [5].

Среди традиционных сегментов маркетинговых услуг прямой маркетинг привлекает наибольшие расходы, составляя почти две трети от общего объема. За ним следуют спонсорство, управление инвестициями в данные, связи с общественностью и здравоохранение. Спонсорство составляет менее 15 процентов от общего числа и является вторым по величине сегментом. Управление инвестициями в данные (также известное как понимание потребителей или исследование рынка) занимает третье место с показателем около 10 процентов. Оставшуюся долю составляют PR и здравоохранение.

Стоит также отметить, что на мировом рынке маркетинговых услуг лидируют США, Великобритания, Китай, Германия и Япония. Компании из этих стран имеют сильные маркетинговые агентства, высокий уровень экспертизы и передовые технологии в области маркетинга. Они привлекают крупные международные бренды и предлагают широкий спектр услуг, начиная с маркетинговых стратегий и аналитики, заканчивая креативной разработкой и медийным планированием.

1. Особенности международного маркетинга в условиях глобализации / Электронный ресурс: <https://zaochnik.com/spravochnik/marketing/marketingovaja-dejatelnost/marketingovaja-dejatelnost-tnk-na-mezhdunarodnom-r/> (дата обращения: 01.04.2024 г.)
2. Топ-7 главных трендов маркетинга на 2024 г. / Электронный ресурс: <https://rus.delfi.lv/biznes/37448553/bnews/56213280/top-7-glavnyh-trendov-marketinga-na-2024-god> (дата обращения: 04.04.2024 г.)
3. Global Digital Marketing Market Share, Size, Value, Growth: By Digital Channel / Электронный ресурс: <https://www.expertmarketresearch.com/reports/digital-marketing-market> (дата обращения: 15.04.2024 г.)
4. DIGITAL MARKETING AGENCY SERVICE MARKET REPORT OVERVIEW / Электронный ресурс: <https://www.businessresearchinsights.com/market-reports/digital-marketing-agency-service-market-108967> (дата обращения: 15.04.2024 г.)
5. Statista / Marketing, Industry Insights / Электронный ресурс / <https://www.statista.com/markets/479/topic/680/marketing/#overview> (дата обращения: 19.04.2024 г.)

Беспмятнова К.С., Степанова Т.А.
Статистический анализ себестоимости прироста живой массы КРС на примере
предприятий Воронежской области

Воронежский государственный аграрный университет им. Императора Петра I
(Россия, Воронеж)

doi: 10.18411/trnio-06-2024-225

Аннотация

В данной статье рассматриваются факторы, приводящие к снижению себестоимости прироста живой массы КРС и как следствие повышения уровня рентабельности в отрасли животноводства в анализируемой области. Для этого была построена корреляционно-регрессионная модель и выполнен регрессионный анализ, а также рассчитаны резервы снижения себестоимости живой массы КРС. По итогу, выявлены пути понижения себестоимости прироста живой массы КРС.

Ключевые слова: себестоимость, прирост живой массы КРС, корреляционно-регрессионная модель, регрессионный анализ, коэффициент корреляции, коэффициент детерминации, резервы.

Abstract

This article examines the factors leading to a reduction in the cost of live weight gain in cattle and, as a consequence, an increase in the level of profitability in the livestock industry in the analyzed area. For this purpose, a correlation-regression model was built and regression analysis was performed, and reserves for reducing the cost of cattle live weight were calculated. As a result, ways to reduce the cost of live weight gain in cattle have been identified.

Keywords: cost, live weight gain of cattle, correlation-regression model, regression analysis, correlation coefficient, coefficient of determination, reserves.

Себестоимость продукции принадлежит к числу основных качественных показателей, отображающих все без исключения стороны хозяйственной деятельности предприятия, их достижения и минусы. Уровень себестоимости сопряжен с размером и качеством продукта, использованием рабочего периода, расходованием фонда оплаты труда, материалов, сырья, оборудования и т. д. Первоначальная стоимость считается базой установления цен на продукцию. Ее сокращение приводит к повышению суммы доходов и уровня рентабельности.

Нами было исследовано 21 предприятие, которое занимается выращиванием и производством мяса КРС. На основе исследований воспользовались одним из статистических методов — аналитической группировкой. (табл.1)

Таблица 1
Аналитическая группировка предприятий Воронежской области по приросту живой массы КРС.

Границы групп	Частота (f)	Произ. затраты на 1 голову скота на откорме, руб.	Расход кормов на 1 голову скота на откорме, ц к. ед.	Прирост на 1 голову, ц	Трудоемкость 1 ц прироста ж.м. КРС, чел./час	Себестоимость 1 ц ж.м. КРС, чел./час	Уровень окупаемости, %
<i>I до 1,95</i>	11	54270	12,9	1,45	25,00	37543	54,0
<i>II 1,95-2,66</i>	8	68004	16,6	2,48	4,47	27479	63,0
<i>III свыше 2,66</i>	2	76558	17,9	2,89	1,40	27464	74,2
<i>В среднем по району</i>	21	68120	16,4	2,43	5,34	28045	69,37

Аналитическая группировка показала, что увеличение прироста на 1 голову приводит к снижению себестоимости 1 ц ж.м. КРС. Так в I группе предприятий по Воронежской области по приросту на 1 голову (1,45 ц) наивысшая себестоимость 1 ц ж.м. КРС (37543 руб.), а в III группе при приросте на 1 голову (2,89 ц) наименьшая себестоимость 1 ц ж.м. КРС (27464 руб.), то есть нами была выявлена обратная зависимость.

Также можно сделать вывод о том, что увеличение прироста на 1 голову ц ведёт к снижению трудоёмкости 1 ц прироста ж.м. КРС чел./час, а это в свою очередь приводит к снижению себестоимости 1 ц ж.м. КРС и росту уровня окупаемости. Необходимо отметить, что ни одна группа анализируемых предприятий не является рентабельными, что нельзя оценить положительно.

Для дальнейшего анализа себестоимости прироста живой массы КРС по предприятиям Воронежской области был применён метод корреляционно-регрессионного анализа. Он используется для изучения влияния нескольких независимых переменных на зависимую переменную. Он помогает выявить и оценить относительное влияние каждой из них на результат, а также определить, какие факторы являются статистически значимыми.

Первоначально построенная многофакторная корреляционно-регрессионная модель показала, что большая часть факторов количественно мало определяют результат, а влияние некоторых факторов не поддаётся логико – экономическому осмыслению, следовательно, была построена улучшенная многофакторная модель. (табл. 2)

Таблица 2

Корреляционно-регрессионная модель (улучшенная) себестоимости 1 ц живой массы КРС по предприятиям Воронежской области.

<i>Independent variable</i>	<i>coefficient</i>	<i>Std.error</i>	<i>t-value</i>	<i>Sig.level</i>
<i>Факторы</i>	<i>Коэффициент регрессии</i>	<i>Стандартная ошибка</i>	<i>Критерий Стьюдента</i>	<i>Уровень значимости</i>
<i>Y</i> <i>Себестоимость, руб.</i>	20811,46	3910,373425	5,322116125	5,617E-05
<i>X1</i> <i>Прирост живой массы на 1 голову, ц</i>	-14835,46	1632,948241	-9,085075833	6,19852E-08
<i>X3</i> <i>Произв. Затраты на 1 голову (Уровень интенсификации), руб.</i>	0,28	0,053531977	10,5491651	7,03226E-09
<i>X7</i> <i>Удельный вес на молоко в общих затратах на производство, %</i>	212,01	132,515976	1,599852365	0,128049807

Полученная модель количественно измеряет влияние каждого фактора на себестоимость 1 ц ж.м. КРС, что следует из уравнения множественной регрессии:

$$Y_{x1x3x7} = 20811,46 - 14835,46x_1 + 0,28x_3 - 212,01x_7$$

Коэффициент регрессии a_1 свидетельствует о том, что при повышении прироста ж.м. на 1 голову на 1 ц себестоимость будет снижаться на 14835,46 руб.

Коэффициент регрессии a_3 свидетельствует о том, что повышении производственных затрат на 1 голову (уровня интенсификации) на 1 руб. себестоимость 1 ц ж.м. КРС будет повышаться на 0,28 руб.

Коэффициент регрессии a_7 свидетельствует о том, что при повышении удельного веса на молоко в общих затратах на производство на 1% себестоимость 1 ц ж.м. КРС будет повышаться на 212,01 руб.

По улучшенной корреляционно-регрессионной модели был произведен анализ коэффициента корреляции и коэффициента детерминации (табл. 3)

Таблица 3

Регрессионная статистика

Регрессионная статистика	
Множественный R	0,965781374422974
R-квадрат	0,932733663182328
Нормированный R-квадрат	0,92086313315568
Стандартная ошибка	3777,92736689478
Наблюдения	21

Связь между себестоимостью 1 ц ж.м. КРС и оставшимися в модели факторами очень высокая, а коэффициент детерминации $R^2 = 0,932$ или 93,2% говорит о том, что себестоимость 1 ц ж.м. КРС на 93,2% находится под влиянием факторов, заложенных в модель, а на 6,8% под влиянием других факторов.

Данная модель может быть использована для оценки результатов их деятельности и, в частности, для расчёта резервов снижения средней себестоимости 1 ц ж.м. КРС. (табл. 4)

Таблица 4

Резервы снижения себестоимости 1 ц ж.м. КРС на базе предприятий Воронежской области

Факторы	Условные обозначения	Средний уровень факторов			Отклонения среднего уровня факторов отстающих предприятий		Коэффициент регрессии	Резервы снижения себестоимости 1 ц ж.м. КРС при доведении факторов, заложенных в модель			
		По району	По передовым предприятиям	По отстающим предприятиям	От среднего уровня по району	От уровня передовых предприятий		До среднего уровня по району		До уровня передовых технологий	
								руб	%	руб	%
Прирост ж.м. на 1 голову, ц	X1	1,90	2,51	1,33	0,56	1,18	-14835,46	-8307,86	-27,89	17505,84	-58,76
Привз. затраты на 1 голову, руб.	X3	55318,62	73028,75	31705,11	23613,51	41323,64	0,28	6611,78	22,19	11570,62	38,34
Удельный вес на молоко в общих затратах на производство, %	X7	27,66	22,29	36,38	-8,72	-14,09	212,01	-1848,72	-6,21	-2987,22	-10,02
Итого	-	-	-	-	-	-	-	-3544,80	-11,91	-8922,44	-30,44

Анализируя данные таблицы 4, мы делаем вывод, что если предприятия достигнут среднего уровня по району, то себестоимость 1 ц живой массы КРС снизится на 3544,80 рублей

или 11,91%. При достижении уровня передовых, то себестоимость снизится на 8922,44 рубля или 30,44%.

Для освоения выявленных резервов в исследуемых предприятиях необходимо:

1. снизить себестоимость живой массы КРС путем сокращения производственных затрат на 1 голову на производстве;
2. направить усилия на повышение уровня интенсификации на производстве за счёт повышения ухода за коровами и улучшения качества кормов;
3. улучшить методы организации трудовых процессов на производстве;

1. Ануфриева А.В. Тенденции развития сельскохозяйственной потребительской кооперации в аграрном секторе России. / А.В. Ануфриева//Экономика и предпринимательство - 2017 - №12 (ч.1) - с. 969-974
2. Ануфриева, А. В. Формирование резервов для снижения себестоимости молока в предприятиях Воронежской области / А. В. Ануфриева, Л. Н. Измайлова, О. А. Семенова // Политэкономические проблемы развития современных агроэкономических систем : сборник научных статей 3-й Международной научнопрактической конференции, Воронеж, 29 мая 2018 года / Под общей редакцией Фалькович Е.Б., Мамистовой Е.А.. – Воронеж: Воронежский государственный аграрный университет им. Императора Петра I, 2018. – С. 80-85.
3. Степанова, Т. А. Анализ производства и себестоимости молока по Воронежской области / Т. А. Степанова, Л. Н. Измайлова // Экономика и предпринимательство. – 2018. – № 10(99). – С. 349-351.
4. Сурков, И. М. Молочное скотоводство региона: анализ состояния, резервы роста / И. М. Сурков, Л. Н. Измайлова. – Воронеж : Издательство Истоки, 2012. – 165 с.

Биджиева А.А., Боташева Л.С.

Оптимизация управленческого учета через внедрение автоматизированных систем

ФГБОУ ВО «СКГА»

(Россия, Черкесск)

doi: 10.18411/trnio-06-2024-226

Аннотация

Данная статья посвящена вопросам автоматизации управленческого учета в современных организациях. В ней рассматривается значимость внедрения информационных технологий для оптимизации процессов управленческого учета и повышения его эффективности. Авторы освещают основные преимущества автоматизации управленческого учета, предлагая практические рекомендации по выбору подходящих программных решений и инструментов для автоматизации бухгалтерских процессов.

Ключевые слова: автоматизация, управленческий учет, информационные технологии, эффективность, программное обеспечение, бухгалтерские процессы, рекомендации, вызовы, препятствия, стратегии, руководители, специалисты, современные технологии.

Abstract

This article is devoted to the automation of management accounting in modern organizations. It examines the importance of the introduction of information technology to optimize management accounting processes and improve its effectiveness. The authors highlight the main advantages of automation of management accounting, offering practical recommendations on the selection of suitable software solutions and tools for automating accounting processes.

Keywords: automation, management accounting, information technology, efficiency, software, accounting processes, recommendations, challenges, obstacles, strategies, managers, specialists, modern technologies.

Автоматизация управленческого учета становится все более актуальной темой для руководителей и специалистов в современных организациях. Благодаря информационным технологиям и программному обеспечению возможности автоматизации бухгалтерских

процессов значительно увеличились, что в свою очередь способствует повышению эффективности управленческого учета. В данной статье мы рассмотрим роль автоматизации в управленческом учете, обсудим основные преимущества и рекомендации по внедрению систем автоматизации, а также выявим вызовы и препятствия, с которыми сталкиваются компании при использовании современных технологий.

Цель научной работы заключается в рассмотрении ключевых аспектов внедрения автоматизированных систем управленческого учета в современных компаниях. В рамках работы планируется провести анализ преимуществ и возможностей, которые предоставляют такие системы, а также предложить рекомендации по выбору и внедрению соответствующего программного обеспечения.

В системе бухгалтерского управленческого учета формируется информация о расходах, доходах и результатах деятельности в необходимых для целей управления аналитических разрезах. При этом руководство предприятия самостоятельно решает, в каких разрезах классифицировать объекты управления и как осуществлять их учет. Информация управленческого учета предназначена для руководства и менеджеров предприятия, является коммерческой тайной и носит строго конфиденциальный характер [1]. Т.е. управленческий учёт — система сбора, хранения, представления и структурирования информации для принятия управленческих решений. Ведение учёта позволяет собрать финансовую и нефинансовую информацию из внутренних и внешних источников, детализировать её до нужной степени и предоставить лицам, принимающим решения, — например, генеральному директору компании [3].

Главная цель управленческого учета — предоставить руководителю и собственникам бизнеса максимально полную информацию для принятия решений и повысить эффективность управления. К основной задаче управленческого учета относится — предоставление информации с помощью составления типизированных и индивидуальных вариантов отчетов. Вид и состав таких отчетов зависит от их назначения и меняется в соответствии с задачами в каждой конкретной компании [4].

Формирование структуры управленческого учета открывает возможность решения следующих задач:

- Сбор и консолидация информации о состоянии финансовых, трудовых и материальных ресурсах компании, анализ этой информации.
- Анализ отклонений затрат и доходов от утвержденных показателей.
- Оперативный расчет и планирование показателей себестоимости производимых товаров и услуг, анализ их отклонения от планов.
- Управленческий учет финансовой деятельности предприятия. Анализ финансовых результатов работы компании и отдельных её подразделений.
- Контроль и прогнозирование хозяйственной деятельности компании.
- Прогнозирование ожидаемых событий по различным видам деятельности компании на основе результатов прошедших периодов.
- Обеспечение всех заинтересованных сотрудников отчетностью в удобном виде.

В законе нет строгих регламентов, которым обязательно нужно следовать при ведении управленческого учета. Его основные принципы и методы сформировались на практике. Можно определить ключевые методики, которые отдельный бизнес вправе адаптировать под свои нужды и обстоятельства. А организовать учет можно так, как удобно конкретному предприятию [2].

Все ключевые системы сводятся к распределению расходов. Для ведения управленческого учета используют следующие методы:

Попроцессный. Анализ проводят по однородным процессам за определенный период. Метод чаще используют при создании однотипной продукции или непрерывном производстве. Расходы определяют по товарам, произведенным в учетном периоде.

Попередельный. Этот метод управленческого учета представляет собой разделение и учет расходов сначала по переделам, а после — по отдельным единицам товаров. Расчеты проводят по себестоимости полуфабрикатов. Метод часто используют при химическом производстве.

Показный. Особенностью этого метода управленческого учета является распределение издержек по конкретным заказам продукции. Анализ также проводят исходя из того, сколько ресурсов (сырье, материалы, рабочая сила, хозяйственные затраты и т.д.) приходится на отдельную серию продукции или один заказ.

Нормативный. Для каждой единицы товара или услуги устанавливают нормы расходов. После фактические издержки сравнивают с нормативными и определяют перерасходы и экономию. По результатам анализируют факторы, которые привели к таким результатам, корректируют производство в рамках бюджета и нормативов.

Инвентарно-индексный. При таком методе расходы анализируют по результатам инвентаризации и остаткам незавершенного производства за конкретный учетный период.

Директ-костинг. Себестоимость товаров и услуг рассчитывают на базе переменных расходов, постоянные относят к общей сумме.

Необходимость автоматизации управленческого учета возникает тогда, когда масштаб бизнеса требует от управляющей команды четкого и выверенного принятия большого количества решений, основанных на комбинациях различной корпоративной информации.

Специфические свойства и параметры деятельности компании гораздо существеннее влияют на формат автоматизации управленческого учета, нежели все остальное.

Если мы возьмем для сравнения сетевую розницу и, допустим, строительство, то станет очевидно, что перечень задач для автоматизации сходится только в первых строчках, а далее существенно различается из-за специфики бизнеса.

Бизнес-задачи управленческого учета представлены в виде схемы на рисунке 1 [5].

Автоматизированная система помогает персоналу более рационально использовать ресурсы и искать способы для оптимизации своей работы.



Рисунок 1. Положительные следствия внедрения автоматизированного управленческого учета.

Внедрение автоматизации управленческого учета в организации проходит через несколько этапов, каждый из которых имеет свои особенности и задачи. Рассмотрим эти этапы подробнее:

Анализ и планирование;

На этом этапе проводится анализ текущего состояния управленческого учета в организации. Изучаются существующие процессы, системы и методы учета, а также выявляются проблемы и недостатки. На основе полученных данных разрабатывается план внедрения автоматизации, определяются цели и задачи проекта.

Выбор программного обеспечения;

На этом этапе происходит выбор программного обеспечения, которое будет использоваться для автоматизации управленческого учета. При выборе необходимо учитывать

требования и потребности организации, а также функциональные возможности и надежность программного обеспечения.

Подготовка и настройка системы;

На этом этапе происходит подготовка и настройка выбранного программного обеспечения. В рамках этого этапа осуществляется установка программы, настройка параметров, создание базы данных и настройка прав доступа пользователей. Также проводится обучение сотрудников, которые будут работать с системой.

Тестирование и отладка;

После настройки системы проводится тестирование ее работы. На этом этапе проверяется функциональность программного обеспечения, а также его совместимость с другими системами и программами, используемыми в организации. Если выявляются ошибки или недостатки, они исправляются и проводится повторное тестирование.

Внедрение и обучение;

После успешного тестирования система готова к внедрению. На этом этапе происходит переход на новую систему управленческого учета. Сотрудники организации проходят обучение работе с программным обеспечением, а также осваивают новые процессы и методы учета.

Мониторинг и поддержка;

После внедрения системы проводится мониторинг ее работы и поддержка. На этом этапе осуществляется контроль за работой системы, решение возникающих проблем и внесение необходимых изменений. Также проводится обновление программного обеспечения и обучение сотрудников новым функциям и возможностям системы [6].

Внедрение автоматизации управленческого учета является сложным и многоэтапным процессом, который требует тщательного планирования и подготовки. Однако, правильно проведенное внедрение позволяет повысить эффективность управления организацией и снизить затраты на учетные операции.

В зависимости от потребностей и масштабов бизнеса управленческий учет можно вести с помощью разных инструментов, и рассмотрим основные из них.

Когда организация только начинает вести управленческий учет и не представляет, какие именно формы и показатели понадобятся, идеальное решение — Excel (или его онлайн-вариант — Google Таблицы). У этого инструмента масса достоинств.

Он доступен всем и бесплатен.

Таблицы прекрасно подходят для оцифровки несложных бизнес-процессов (например, если у вас всего одно юрлицо и несколько позиций в номенклатуре).

Пользоваться таблицами просто — всего несколько стандартных формул помогут и рассчитать рентабельность, и прикинуть остаток денег на конец месяца, и оценить все нужные показатели.

Но по мере функционирования организации вырастет количество ежедневных операций, контрагентов или платежей, а на учет будет уходить слишком много рабочего времени.

Первый специализированный инструмент для управленческого учета, который сможет эффективно заменить Excel — 1С. Это программа, которая изначально предназначена для автоматизации предприятий, и плюсов у нее много.

По умолчанию уже настроены все стандартные формы отчетности.

Есть разнообразные конфигурации для отелей, автосервисов, предприятий розничной торговли и т. д.

Содержит действительно большое количество финансовой информации — базы для принятия решений.

Также эффективным инструментом ведения управленческого учета может служить ERP-системы — это системы, которые позволяют управлять всеми сегментами бизнеса от финансов и производства до логистики и даже документооборота. ERP-системы подходят для крупного бизнеса, особенно для масштабных холдингов с разными направлениями, бюджет которых позволяет инвестировать в автоматизацию управленческого учета.

Альтернатива перечисленным инструментам — облачные сервисы для ведения учета. Их основная задача — максимально упростить собственнику сбор и анализ данных и сделать это без привлечения в штат дополнительных сотрудников и сложного внедрения [7].

Автоматизация управленческого учета позволяет увеличить эффективность работы бухгалтерского отдела, сократить затраты на выполнение учетных процедур, повысить точность и достоверность финансовой отчетности, улучшить принятие управленческих решений.

Благодаря автоматизации, рутинные операции могут быть выполнены быстрее и точнее, а сотрудники могут сконцентрировать свое внимание на анализе данных и разработке стратегических планов развития организации. Применение специализированных программ и систем управленческого учета позволяет собирать, хранить и обрабатывать большие объемы информации, что способствует более качественному управлению финансами и ресурсами компании.

Однако, необходимо помнить о необходимости обучения сотрудников и внедрения новых процессов в компании. Кроме того, автоматизация управленческого учета может привести к необходимости пересмотра бизнес-процессов и изменения структуры управления компанией.

Таким образом, автоматизация управленческого учета является важным инструментом для современных организаций, позволяющим повысить их конкурентоспособность и эффективность. Однако успешная реализация данного процесса требует комплексного подхода, адаптации к новым условиям и постоянного совершенствования.

1. Управленческий учет: учеб. пособие / А. В. Ильина, Н. Н. Ильшева. – Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2016. – 180 с.
2. Никитин, Е. Б. Управленческий учет: учеб. пособие / Е. Б. Никитин. — Пермь: Пермский государственный национальный исследовательский университет, 2023 — 186 с.
3. Основы управленческого учёта для руководителей: какой он бывает и зачем он нужен // Skillbox URL: <https://skillbox.ru/media/management/osnovy-upravlencheskogo-ucheta-dlya-rukovoditeley-kakoy-on-byvaet-i-zachem-on-nuzhen/> (дата обращения: 25.03.2024).
4. Методы и модели управленческого учета на производственном предприятии // К журнал URL: https://www.profiz.ru/peo/7_2022/uchet_na_predpriyatii/ (дата обращения: 25.03.2024).
5. Методы ведения управленческого учета // Итан URL: <https://www.itan.ru/o-kompanii/metodologiya/metody-vedeniya-upravlencheskogo-ucheta/> (дата обращения: 25.03.2024).
6. Автоматизация управленческого учета на производстве // Finoko URL: <https://www.finoko.ru/upravlencheskij-uchet-na-proizvodstve/> (дата обращения: 25.03.2024).
7. Инструменты для ведения управленческого учета: как выбрать оптимальный // ПланФакт URL: <https://planfact.io/blog/posts/instrumenty-dlya-vedeniya-upravlencheskogo-ucheta-kak-vybrat-optimalnyj> (дата обращения: 25.03.2024).

Бисултанова А.А.

Тенденции внедрения «зеленых» облигаций.

*ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет им. А. А. Кадырова»
(Россия, Грозный)*

doi: 10.18411/trnio-06-2024-227

Аннотация

Статья представляет обзор концепции зеленых облигаций, финансового инструмента, который выступает важным элементом устойчивого развития и борьбы с изменением климата. В статье рассматриваются основные принципы и цели зеленых облигаций, их роль в финансировании экологических проектов и развитии "зеленой" инфраструктуры. Анализируются текущие тенденции и перспективы развития рынка зеленых облигаций, а также влияние данного инструмента на экономику и окружающую среду.

Ключевые слова: «зеленые» финансы, «зеленые» облигации, финансовые инструменты.

Abstract

The article presents an overview of the concept of green bonds, a financial instrument that acts as an important element of sustainable development and the fight against climate change. The article discusses the basic principles and objectives of green bonds, their role in financing environmental projects and developing green infrastructure. It also considers the risks associated with the introduction of green bonds and possible strategies for their management. Current trends and prospects for the development of the green bond market are analysed, as well as the impact of this instrument on the economy and the environment.

Keywords: green finance, green bonds, financial instruments.

Зеленые облигации — это финансовые инструменты, которые выпускаются для привлечения средств на проекты, имеющие положительное воздействие на окружающую среду. Их популярность стремительно растет по мере того, как все большее количество инвесторов и компаний осознают важность устойчивого развития и стремятся внести свой вклад в борьбу с изменением климата. Стоит отметить что популярность зеленых облигаций объясняется не только экологическими, но также и экономическими причинами. Более того, зеленые облигации способствуют улучшению имиджа компаний и правительств, демонстрируя их приверженность принципам устойчивого развития. [1]

Зеленые облигации появились в середине 2000-х годов как финансовый инструмент для привлечения капитала на экологически устойчивые проекты. Первые зеленые облигации были выпущены в 2007 году Европейским инвестиционным банком (ЕИБ) под названием "Climate Awareness Bond". Эти облигации были предназначены для финансирования проектов, направленных на снижение выбросов парниковых газов и адаптацию к изменению климата. В 2008 году Всемирный банк также выпустил свои первые зеленые облигации, которые были разработаны в сотрудничестве с финансовыми учреждениями и инвесторами. Развитие рынка зеленых облигаций с тех пор ускорилось, и сейчас такие облигации выпускаются как государственными, так и частными учреждениями по всему миру для финансирования различных экологически устойчивых проектов. Пандемия COVID-19 оказала значительное влияние на рынок зеленых облигаций, стимулируя его рост как в глобальном масштабе, так и в России. В 2020 году мировой объем выпуска зеленых облигаций достиг рекордного уровня в \$290 миллиардов, что на 9% больше по сравнению с 2019 годом. В 2021 году рынок зеленых облигаций также продолжил рост, и объем эмиссий превысил \$500 миллиардов, что на 73% больше по сравнению с 2020 годом [2,3].

Первым эмитентом зеленых облигаций в России стал ВЭБ.РФ, который в 2018 году выпустил облигации на сумму 10 миллиардов рублей. Вслед за ВЭБ.РФ, Московская Биржа в 2019 году запустила платформу для торговли зелеными облигациями, что способствовало дальнейшему развитию этого рынка. С этого момента несколько крупных российских компаний и банков, включая Сбербанк и Россельхозбанк, также начали выпускать зеленые облигации. Средства от выпуска были направлены на финансирование проектов по улучшению энергоэффективности и развитию возобновляемой энергетики. В 2020 году Сбербанк выпустил свои первые зеленые облигации на сумму 50 миллиардов рублей. Финансирование было направлено на поддержку проектов в области солнечной и ветровой энергетики, а также энергоэффективных строительных проектов. В 2021 году Россельхозбанк выпустил зеленые облигации на сумму 25 миллиардов рублей для финансирования экологически чистых сельскохозяйственных проектов и развития органического земледелия.

Мировой рынок зеленых облигаций регулируется рядом стандартов и рекомендаций, разработанных международными организациями и финансовыми институтами. Задача стандартов - обеспечение прозрачности, доверия инвесторов и устойчивости экологических проектов [4.5].

Основные международные стандарты и рекомендации:

1. Принципы зеленых облигаций (Green Bond Principles, GBP), разработанные Международной ассоциацией рынков капитала (ICMA).
2. Критерии климатических облигаций (Climate Bonds Standard, CBS), разработанные Climate Bonds Initiative (CBI).
3. Руководства и рекомендации Европейской Комиссии.

Европейская Комиссия разработала ряд документов, включая Европейскую таксономию устойчивого финансирования, которая классифицирует экономическую деятельность по критериям устойчивости и экологичности, а также Директиву об устойчивом финансировании (Sustainable Finance Disclosure Regulation, SFDR), которая обязывает финансовые институты раскрывать информацию о рисках устойчивости и воздействии их деятельности на экологию.

4. Руководства и стандарты других международных организаций.

Всемирный банк и Международная финансовая корпорация (IFC) разработали свои собственные руководства по выпуску зеленых облигаций.

Программа ООН по окружающей среде (UNEP) и Глобальный договор ООН также способствуют разработке и распространению стандартов устойчивого финансирования.

В России нормативная база для выпуска зеленых облигаций формируется на основе национальных и международных стандартов. Основные регуляторные документы и рекомендации включают в себя Федеральный закон "О рынке ценных бумаг" – документ федерального уровня, регулирующий выпуск и обращение ценных бумаг в России. Включает положения, касающиеся всех видов облигаций, в том числе зеленых. Далее, Постановление Правительства РФ № 2039-р от 21.11.2017 г. - официальный документ, который определяет стратегию развития финансового рынка России, включая поддержку зеленых облигаций. А также Рекомендации Центрального банка России, которые были выпущены в 2020 году и включает в себя методические рекомендации по выпуску зеленых и социальных облигаций, основанные на международных стандартах ICMA (International Capital Market Association). Методические рекомендации включают следующие разделы:

- Определение зеленых проектов.
- Требования к раскрытию информации.
- Процедуры отчетности и мониторинга.
- Принципы зеленых облигаций ICMA.

Центральный банк России также активно использует регуляторные песочницы для тестирования и внедрения инновационных финансовых инструментов, включая зеленые облигации.

В заключение, развитие зеленых облигаций в России демонстрирует значительный потенциал для устойчивого экономического роста и экологического благополучия. Несмотря на существующие вызовы, комплексный подход к регулированию, безопасности и инновациям позволяет оптимистично смотреть в будущее финансовых технологий в стране. Ожидается также увеличение правительственной поддержки и внедрение новых регуляторных мер для стимулирования выпуска зеленых облигаций. В России и других странах разрабатываются программы субсидирования и налоговые льготы для эмитентов зеленых облигаций.

1. Bisultanova A.A. (2021). Problems of sustainable development of the socio- ecological-economic system of the country// In the collection : AIP Conference Proceedings. 1. Ser. "I International Conference ASE-I - 2021: Applied Science and Engineering, ASE-I 2021" P. 050018. <https://doi.org/10.1063/5.0075490>
2. Yahoo! Finance. (2021). Global Green Bond Market Report 2022: Analysis by Energy, Building & Industry, Transport, Water, & Multi-Sector - Forecast to 2027. Retrieved from https://finance.yahoo.com/news/global-green-bond-market-report-114300495.html?guccounter=1&guce_referrer=aHR0cHM6Ly95YW5kZXgucnUv&guce_referrer_sig=aQAAAALCLcZrBNVjvPlzPTwFjS9l3t1Xpa0y11Cy6pWmQm-IJYFL9KKXjGwGzpyP0baO7G5il5FlkCMR5NOALq-6yu9VT19oMDjZgXiUkP2qtPGWWA73g0
3. Climate Bonds Initiative. (2017). New OECD report on green bonds: Mobilising bond markets for a low-carbon transition. Retrieved from <https://www.climatebonds.net/2017/05/new-oecd-green-bonds-report- mobilising-bond-markets-low-carbon-transition-out-now>.
4. EY. 2018. Green bonds: a fresh look at financing green projects. London: EY. [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Green_bonds-a-fresh-look-at-financing-green-projects/\\$FILE/EYGreen%20bonds-a-fresh-look-at- financing-green-projects.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Green_bonds-a-fresh-look-at-financing-green-projects/$FILE/EYGreen%20bonds-a-fresh-look-at- financing-green-projects.pdf).

5. Banga J. (2019). The green bond market: a potential source of climate finance for developing countries. *Journal of Sustainable Finance & Investment*, 9, 17-32.

Бисултанова А.А.

Финтех и борьба с последствиями цифровизации

*ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет им. А. А. Кадырова»
(Россия, Грозный)*

doi: 10.18411/trnio-06-2024-228

Аннотация

В статье автором рассмотрены некоторые черты внедрения финтеха в России, подчеркнуто то, что пандемия послужила катализатором цифровизации финансовых услуг. Однако, при всех положительных последствиях цифровизации, есть также и существенные недостатки, автор отнес к ним, в первую очередь снижение киберзащищенности. Автор сделал акцент на том, что именно обеспечение защиты информации должно быть в приоритете на данном этапе цифровизации экономики.

Ключевые слова: цифровизация экономики, финтех, последствия пандемии.

Abstract

In the article the author discusses some features of fintech implementation in Russia, emphasising that the pandemic served as a catalyst for the digitalisation of financial services. However, with all the positive consequences of digitalisation, there are also significant disadvantages, the author attributed to it, first of all, the reduction of cyber security. The author emphasised that information security should be a priority at this stage of digitalisation of the economy.

Keywords: digitalisation of the economy, fintech, consequences of the pandemic.

Развитие финансовых технологий (финтех) в России в последние годы привлекает всё больше внимания. Это обусловлено необходимостью повышения конкурентоспособности российских банков и финансовых институтов, улучшения качества обслуживания клиентов и снижения зависимости от иностранных технологий. Внедрение цифровых валют, инновационных платежных решений и технологий искусственного интеллекта (ИИ) играет ключевую роль в трансформации российского финансового рынка. Пандемия COVID-19 стала катализатором для ускоренного внедрения цифровых технологий в финансовом секторе. Заккрытие физических отделений банков, рост дистанционной работы и изменение поведения потребителей вынудили финансовые институты быстрее адаптироваться к цифровой реальности. Банки и финтех-компании начали активно внедрять новые цифровые сервисы, чтобы обеспечить непрерывность обслуживания и удовлетворить растущие потребности клиентов в удалённых и безопасных финансовых решениях. В результате, цифровизация финансовых услуг в России получила мощный импульс, что способствовало дальнейшему развитию финтеха [1,2].

Одним из ключевых проектов связанных с цифровизацией является цифровой рубль. В 2023 году Банк России запустил пилотирование цифрового рубля с участием 13 банков и 30 торговых предприятий. В 2024 году планируется расширение числа участников, а к 2025 году цифровой рубль может стать доступным для всех граждан.

Существуют также альтернативные методы бесконтактных платежей, такие как QR-коды, стикеры и собственные Pay-сервисы, которые были активно развиты в ответ на уход с рынка популярных сервисов, таких как Apple Pay и Google Pay. Такие решения, как Система быстрых платежей (СБП), Yandex Pay и Mir Pay, получили широкое распространение и стали востребованными не только в России, но и за рубежом (Central Bank of Russia). ИИ и машинное обучение также активно внедряются в бизнес-процессы российских банков. Смысл их внедрения в том, чтобы персонализировать клиентские сервисы, бороться с мошенничеством и оптимизировать внутренние процессы. Крупные банки, такие как ВТБ, Сбербанк и Альфа-банк,

используют ИИ для автоматизированного распознавания документации, предсказательной аналитики и улучшения качества клиентского обслуживания.

Унификация продуктов с помощью API помогает ускорить вывод новых финансовых продуктов на рынок и упрощает взаимодействие между приложениями банков и их партнёров. Ассоциация ФинТех России активно продвигает развитие отечественных IT-решений и создание технологической инфраструктуры для финансового рынка, способствуя снижению зависимости от иностранных технологий и повышению уровня информационной безопасности (FintechRU).

Несмотря на очевидные преимущества, развитие финтеха сопровождается значительными рисками. Кибератаки становятся все более частыми и сложными. Финансовый сектор сталкивается с множеством киберугроз, включая фишинг, DDoS-атаки, вредоносное ПО, атаки на системы межбанковских переводов и взломы баз данных клиентов. В 2022 году количество кибератак на российские финансовые организации увеличилось почти в два раза по сравнению с предыдущим годом. Особое внимание злоумышленников привлекли банки и платежные системы, которые стали целью 45% всех атак. В 2023 году кибератаки по-прежнему представляют собой серьезную угрозу во всем мире, причем частота и последствия в разных странах различаются. Самая высокая средняя общая стоимость утечки данных - 9,48 миллиона долларов на инцидент - зафиксирована в США, за ними следуют страны Ближнего Востока - 8,07 миллиона долларов. Самым распространенным видом кибератак остается фишинг, также растет число инцидентов с выкупным ПО. Например, на фишинг приходится 16 % киберпреступлений, а на атаки с выкупом - 11 % от общего числа нарушений, проанализированных в 2022 году, а средняя стоимость одной атаки составляет 4,54 млн долларов. Также следует отметить рост числа взломов устройств Интернета вещей (IoT): по сравнению с предыдущим годом количество инцидентов с вредоносным ПО для IoT увеличилось на 87 %. Страны различаются по степени уязвимости и реагирования на киберугрозы. Бельгия, Финляндия и Испания относятся к странам с наименьшим риском киберугроз благодаря надежным мерам кибербезопасности и законодательству. Напротив, Афганистан, Мьянма и Намибия входят в число стран с самым высоким уровнем риска, где защита от киберпреступности слабее. Прогнозы на 2024 год также неутешительны: ожидается рост числа кибератак минимум на 50% по сравнению с предыдущим годом (РБК). Основные причины роста включают в себя увеличение числа хакерских группировок, использование искусственного интеллекта и машинного обучения для автоматизации атак, а также уязвимости, возникающие из-за отсутствия обновлений программного обеспечения.

Защита от кибератак в финансовом секторе требует комплексного подхода, включающего технические меры, организационные процессы и обучение сотрудников. Здесь стоит отметить роль государства в обеспечении кибербезопасности [3,4,5]. К примеру, в США контроль над кибербезопасностью в финансовом секторе возложен на несколько ключевых организаций и агентств, которые работают совместно для обеспечения комплексной защиты. Это Федеральное бюро расследований (FBI), Департамент внутренней безопасности (DHS), Комиссия по ценным бумагам и биржам (SEC), Федеральная корпорация по страхованию депозитов (FDIC), Национальный институт стандартов и технологий (NIST).

ФБР активно занимается расследованием киберпреступлений и сотрудничает с частными компаниями для обмена информацией о киберугрозах. В рамках программы InfraGard, поддерживаемой ФБР, осуществляется сотрудничество между государственными и частными секторами для защиты критически важной инфраструктуры.

DHS управляет несколькими инициативами по кибербезопасности, включая Национальный координационный центр кибербезопасности и связи (NCCIC), который предоставляет анализ и реагирование на киберугрозы в реальном времени.

SEC регулирует кибербезопасность в контексте финансовых рынков и требует от публичных компаний раскрытия информации о значимых киберугрозах и инцидентах, которые могут повлиять на их финансовое состояние.

FDIC обеспечивает стабильность и общественное доверие к банковской системе США. Организация проводит регулярные оценки и инспекции банков для обеспечения соответствия требованиям кибербезопасности.

NIST разрабатывает и поддерживает "NIST Cybersecurity Framework", который является набором стандартов и руководств для управления киберрисками.

1. Fintech Definition, Fintech Weekly. Available from: <https://www.fintechweekly.com/fintech-definition>.
2. J. Munch, "What is fintech and why does it matter to all entrepreneurs", 2015. Available from: <https://www.hottopics.ht/stories/finance/what-is-fintech-and-why-it-matters>
3. Бисултанова А.А. Некоторые аспекты внедрения финансовых технологий//Вестник Чеченского государственного университета им. А.А. Кадырова. 2023. № 4 (52). С. 63-69.
4. Соколинская Н. Э., Куприянова Л. М. Риски развития информационных технологий в банковском секторе // Мир новой экономики. 2020. №3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/riski-razvitiya-informatsionnyh-tehnologiy-v-bankovskom-sektore> (дата обращения: 28.11.2023).
5. Таштамиров М.Р. Финансовые инновации и цифровые технологии в банковской деятельности: институциональный взгляд // Вестник Чеченского государственного университета им. А.А. Кадырова. 2023. № 2(50). - С. 57-70.

Абдуллаева М.Э., Шаповалова А.М.

Международные платежные системы новые явления и перспективы развития

*Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I
(Россия, Воронеж)*

doi: 10.18411/trnio-06-2024-229

Аннотация

В данной статье представлен комплексный анализ текущей динамики и перспектив развития международных платежных систем. В исследовании раскрыт исторический и понятийный аппарат международных платежных систем, рассматривая эволюцию их виды. В статье описываются современные явления, такие как блокчейн, криптовалюта, цифровые валюты центральных банков. В исследовании обсуждается стратегическое расширение российской Национальной системы платежных карт (НСПК) на страны, находящиеся под санкциями, и ее сотрудничество со странами БРИКС для развития собственной платежной системы, что подчеркивает ее потенциал для снижения зависимости от Запада и укрепления региональной финансовой стабильности.

Ключевые слова: международная платежная система, операция, цифровой рубль, SWIFT, банк, валюта, транзакция.

Abstract

This article presents a comprehensive analysis of the current dynamics and prospects of development of international payment systems. The study reveals the historical and conceptual apparatus of international payment systems, considering the evolution of their types. The article describes modern phenomena such as blockchain, cryptocurrency, digital currencies of central banks. The study discusses the strategic expansion of Russia's National Payment Card System (NPCS) to countries under sanctions and its co-operation with the BRICS countries to develop their own payment system, highlighting its potential to reduce dependence on the West and enhance regional financial stability.

Keywords: international payment system, transaction, digital rouble, SWIFT, bank, currency, transaction.

Значение международных платежных систем значительно возросло в эпоху экономической глобализации, потому как они играют стратегическую роль в содействии мировой торговле и финансам и обеспечивая эффективные трансграничные переводы средств.

Развитие цифровых технологий (блокчейн, криптовалюта, цифровые платежные платформы) внесла изменения в современный ландшафт международных транзакций. В связи с этим, цель данной работы – рассмотрение новых явлений в международных платежных системах, а также перспектив их дальнейшего развития, с учетом настоящей геополитической обстановки.

История международных платежных систем началась с корреспондентских банковских отношений (договорные отношения между кредитными учреждениями) в конце XIX века, что позволило банкам облегчить трансграничные платежно-расчетные операции. Основание системы SWIFT в 1973 г, которая стандартизировала и унифицировала передачу финансовых сообщений (выступая своеобразным мессенджером) между банковскими учреждениями, что значительно повысило их скорость и надежность, стало первым шагом к развитию современных цифровых международных платежных систем. Стремительная цифровая эволюция началась с появления интернета в конце XX века.

Платежные системы подразделяют на национальные и международные, где первые предназначены для операций внутри одной страны, согласно законодательству данного государства, а вторые – для трансграничных операций.

Раскрывая подробнее, стоит отметить, что современные международные платежные системы – это комплекс механизмов, предназначенных для облегчения перевода безналичных средств между странами, позволяющие субъектам (отдельным лицам, предприятиям или правительствам) эффективно, быстро и безопасно осуществлять транзакции.

Также принято подразделять на карточные платежные (дебетовые/кредитные) системы, где крупнейшими на рынке по доле транзакций в 2023 г выступают: Union Pay 40,03%, Visa 38,78% и MasterCard 21,19% [2]; и электронные, к которым относятся цифровые кошельки и онлайн-шлюзы, которые набрали высокую популярность с момента появления мобильного банкинга – услуги, которая предоставляет возможность осуществлять удаленные операции. Их особенность заключается в том, что пользователь может осуществлять беспрепятственные традиционные транзакции между счетами в разные страны, будь то оплата подписки, онлайн-шопинг или перевод денежных средств.

Современные международные платежные системы претерпевают значительные и стремительные изменения, обусловленные внедрением и широкой доступностью цифровых технологий с открытым исходным кодом, которые позволяют повысить уровень защиты операций. Одной из таких выступает blockchain (с перевода с англ. «Цепочка блоков»), которая является инновационной технологией шифрования, где транзакции записываются на нескольких компьютерах, обеспечивая децентрализацию, прозрачность, высокую скорость операций и безопасность управления данными. Особенной чертой, которая привлекает молодых пользователей данной технологии, является равноправие участников и высокая устойчивость к внешним факторам воздействия.

Особенную роль в этом ключе занимают криптовалюты, построенные на блокчейн, которые выступают цифровыми валютами с криптографической защитой (самый надежный современный метод), обеспечивающей безопасность и анонимность транзакций. К актуальным и популярным криптовалютам можно отнести: bitcoin, ethereum и tether. Данный подход к операциям, изменил правила международных платежных систем, позволив проводить одноранговые транзакции без участия традиционных банковских посредников, что позволило значительно сократить время и стоимость транзакций, особенно при трансграничных переводах. Б.Ж. Тагаров считает, что «...появление института платежных систем, не привязанных к существующим государственным и финансовым институтам, стало естественной реакцией экономики на процесс ее глобализации и развития электронной коммерции» [3, с.132]. В тоже время, нельзя не отметить и риски, которые создают такие технологии, к таким относятся:

1. Благоприятная среда для развития теневой экономики;
2. Новые инструменты коррупционных операций;
3. Развитие наркотрафика и др.

Таким образом, несмотря на преимущества, технология блокчейн и основанные на ней криптовалюты создают угрозы в связи с отсутствием эффективного нормативно-правового регулирования. В Федеральном законе № 259 «О цифровых финансовых активах, цифровой валюте и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» не дается определения криптовалюта, что демонстрирует несовершенство современной системы регулирования в России.

Еще одной инновацией выступает массовое внедрение странами национальных цифровых валют – цифровых форм, выпускаемых, в отличие от криптовалют, регулируемых ЦБ. Основная задача такого подхода заключается в повышении эффективности денежно-кредитной политики, увеличивая охват пользователей. Г.В. Морозова уточняет, что «цифровым рублем можно будет оплатить госуслуги, осуществлять покупки в маркетплейсах, переводы между физлицами, оплачивать ЖКХ, и т.д.» [1, с.48]. Также, данный подход – это еще один шаг к глобализации, который даст возможность в перспективе повысить совместимость между платежными системами разных стран, а также заключать смарт-контракты, ранее недоступные при использовании традиционных средств на счетах банков.

Ключевой перспективой развития международных платежных систем выступает распространение российской Национальной системы платежных карт (НСПК) на страны, аналогично находящиеся под санкциями, такие как Иран, а также стратегическое взаимодействие со странами БРИКС и развитие собственной платежной системы в рамках этой организации. Данный подход – это укрепление собственной роли на мировой арене, снижение зависимости от западных платежных систем и повышение финансовой безопасности в регионе.

Таким образом, «...современные платежные системы – это, в первую очередь, инструменты для реализации безналичных расчетов, что связывает их неразрывно с информационными технологиями» [4, с.335]. Интеграция блокчейн, криптовалюты и внедрение цифровых валют меняют глобальный рынок. Продвижение НСПК в Иране, а также создание единой платежной системы в таких объединениях, как БРИКС, значительно укрепит финансовую систему РФ.

1. Морозова Г. В., Филочкина Ю. Ю. НАЦИОНАЛЬНАЯ ПЛАТЕЖНАЯ СИСТЕМА РОССИИ: АКТУАЛЬНОСТЬ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ //Управленческий учет. – 2023. – №. 4. – С. 43-49.
2. РБК. Платежные системы: виды, как работают, какой лучше пользоваться в России [Электронный ресурс]. — 05 ноября 2023. — Режим доступа: <https://quote.rbc.ru/news/article/652e8fcf9a79479906bafb151>. — Дата доступа: 13.04.2024.
3. Тагаров Б. Ж., Ганаза О. В. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ПЛАТЕЖНЫХ СИСТЕМ //Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2023. – Т. 12. – №. 1 (42). – С. 129-132.
4. Человская Е. И., Шинкарюк А. А. Тенденции развития международных платежных систем //Развитие инновационного потенциала современной экономики и ее информационное обеспечение. – 2021. – С. 326-335.

Бичева Е.Е., Гомозова А.С.

Переосмысление показателей финансового анализа: новые подходы и перспективы

*Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I
(Россия, Воронеж)*

doi: 10.18411/trnio-06-2024-230

Аннотация

В статье рассмотрены новые подходы к финансовому анализу, такие как Data Mining, машинное обучение и социальная ответственность, которые позволят получить более точные результаты и принимать эффективные решения на основе полученных данных. И выявлены основные направления совершенствования финансового анализа.

Ключевые слова: финансовый анализ, Data Mining, машинное обучение, социальная ответственность.

Abstract

The article discusses new approaches to financial analysis, such as Data Mining, machine learning and social responsibility, which will allow you to get more accurate results and make effective decisions based on the data obtained. And the main directions for improving financial analysis have been identified.

Keywords: financial analysis, Data Mining, machine learning, social responsibility.

В современном мире финансовый анализ является неотъемлемой частью деятельности любого предприятия, будь то малый или крупный бизнес. Финансовый анализ используется для:

1. Изучения экономических процессов и выявления связей между ними.
2. Выявления положительных и негативных факторов, влияющих на работу предприятия.
3. Получения объективной оценки результатов внедрения управленческих решений и обоснование планов.
4. Раскрытия тенденций развития и определение неиспользованных ресурсов.
5. Выработки мер по улучшению ситуации и принятия эффективных управленческих решений.
6. Составления прогнозов и планов на будущие периоды.

Финансовый анализ помогает предприятию всесторонне оценить своё текущее положение и сделать прогнозы на будущее, а также выявить уязвимые сегменты и принять меры по их улучшению.

Однако традиционные методы финансового анализа уже не всегда способны удовлетворить потребности современных компаний, поэтому возникает необходимость переосмысления и адаптации показателей финансового анализа к новым условиям.

Один из новых подходов к финансовому анализу – это использование концепции интеллектуального анализа данных (Data Mining).

Data Mining (рус. «добыча данных») — это процесс поиска скрытых закономерностей и зависимостей в больших наборах данных. Этот метод анализа данных позволяет выявить скрытые паттерны и аномалии, которые могут быть полезны для принятия решений.

Data Mining может использоваться для различных целей, таких как прогнозирование продаж, выявление мошенничества, анализ социальных сетей и многое другое. Он основан на использовании алгоритмов машинного обучения и статистических методов для обработки данных.

Одним из основных преимуществ Data Mining является то, что он позволяет обрабатывать большие объемы данных и находить закономерности, которые могут быть незаметны при ручном анализе. Кроме того, Data Mining позволяет быстро обрабатывать данные и получать результаты в реальном времени.

Однако у Data Mining есть и недостатки. Во-первых, это требует значительных вычислительных ресурсов и может быть дорогостоящим. Во-вторых, результаты могут быть неточными, если данные не были должным образом подготовлены или если алгоритм машинного обучения был выбран неправильно. В-третьих, Data Mining может нарушать конфиденциальность данных, так как он может раскрыть информацию о конкретных людях или компаниях.

Несмотря на эти недостатки, Data Mining продолжает развиваться и находить все больше применений в различных областях, включая бизнес, науку и медицину.

Еще одним новым направлением в финансовом анализе является применение методов машинного обучения.

Машинное обучение – это область искусственного интеллекта, которая занимается разработкой алгоритмов и методов для обучения компьютеров на основе данных. В финансовом анализе машинное обучение используется для прогнозирования будущих значений финансовых показателей на основе исторических данных.

Например, компании могут использовать машинное обучение для прогнозирования спроса на свои товары или услуги, оценки рисков инвестиций, выявления мошенничества и т.д.

Машинное обучение также может быть использовано для анализа социальных сетей, чтобы определить, какие сообщения привлекают больше внимания, какие товары или услуги популярны и т.п.

Но следует отметить, что использование машинного обучения в финансовом анализе имеет свои ограничения. Во-первых, для обучения моделей машинного обучения требуется большое количество данных, которые не всегда доступны. Во-вторых, модели машинного обучения могут быть подвержены ошибкам, если данные были собраны или обработаны неправильно. В-третьих, результаты машинного обучения могут быть субъективными и зависеть от того, как были выбраны параметры модели.

Тем не менее, машинное обучение продолжает развиваться и находит все больше применений в финансовом анализе, особенно в области анализа больших данных (Big Data).

Кроме того, в современном мире большое значение приобретает социальная ответственность бизнеса. Это означает, что компании должны учитывать не только свои финансовые показатели, но и влияние своей деятельности на окружающую среду и общество в целом. Для этого используются такие показатели, как углеродный след, индекс корпоративного управления и другие.

Однако, несмотря на все нововведения, традиционные методы финансового анализа также продолжают использоваться. Они просты и понятны, а также проверены временем. Многие компании предпочитают использовать смешанные подходы, сочетая традиционные и новые методы анализа для получения более полной и объективной картины своей деятельности.

Современный финансовый анализ направлен на получение небольшого числа информативных параметров, которые дают объективную и точную картину финансового состояния предприятия. На основе этих данных можно выявить возможности повышения эффективности функционирования хозяйствующего субъекта и разработать рациональную финансовую политику.

Основные факторы, влияющие на развитие финансового анализа [3]:

1. Формирование рыночных отношений и различных форм собственности.
2. Становление фондового рынка.
3. Реформирование бухгалтерского учёта и отчётности;
4. Развитие аудита.
5. Востребованность результатов финансового анализа со стороны заинтересованных лиц.
6. Изменение законодательной базы.

Рассмотрим основные направления совершенствования финансового анализа и их актуальность.

1. Выбор инструментария. Важным аспектом финансового анализа является выбор качественных и количественных показателей, которые отражают характеристики бизнеса. На сегодняшний день существует более 200 различных показателей, которые формируются на основе информации из бухгалтерской отчётности.

2. Проблема временного интервала. Оценка финансовой деятельности может быть затруднена из-за временного интервала, который может быть разным для разных компаний и отраслей.
3. Искажение бухгалтерской и финансовой отчетности. Эта проблема может возникнуть из-за различных причин, таких как ошибки в учёте, намеренное искажение информации и другие факторы.
4. Проблема полноты информации и достоверности анализа. Результаты финансового анализа могут быть искажены из-за субъективных или объективных причин, что может привести к неправильным выводам.
5. Избыточное количество финансовых коэффициентов. Многие финансовые коэффициенты находятся в функциональной зависимости друг от друга, что усложняет их использование и интерпретацию.
6. Проблема терминологии. При заимствовании зарубежного опыта многие показатели имеют схожее значение, что требует унификации экономической терминологии.
7. Сложность позиционирования субъектов анализа. Различные позиции анализа могут привести к расхождению в определении основных показателей и их интерпретации.

Для решения этих проблем необходимо более широкое использование отраслевой и рыночной информации, а также применение различных методов анализа и оценки, учитывающих особенности конкретной организации и её деятельности.

В заключение можно сказать, что переосмысление показателей финансового анализа является важным процессом, который позволяет учесть новые условия и особенности деятельности современных компаний. Использование новых методов, таких как Data Mining, машинное обучение и социальная ответственность, позволяет получить более точные результаты и принимать эффективные решения на основе полученных данных. Перспективы финансового анализа связаны с решением актуальных проблем, таких как искажение информации, отсутствие учёта отраслевых особенностей и специфики бизнеса.

1. Багулина М.П. Социальная ответственность бизнеса: от истоков к современности // Индустриальная экономика. 2019. №3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sotsialnaya-otvetstvennost-biznesa-ot-istokov-k-sovremennosti>
2. Ильшева, Н. Н. Анализ в управлении финансовым состоянием коммерческой организации : монография / Н. Н. Ильшева, С. И. Крылов. – 2-е изд., с изм. – Москва : Финансы и Статистика, 2021. – 244 с.
3. Леоненко, В. А. Основные направления развития финансового анализа в современных условиях / В. А. Леоненко. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2016. — № 3 (107). — С. 557-560. — URL: <https://moluch.ru/archive/107/25772/>
4. Петров А.С. Data Mining в различных сферах // Мировая наука. 2019. №4 (25). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/data-mining-v-razlichnyh-sferah>
5. Романов И.А. Машинное обучение как конкурентное преимущество предприятий // Московский экономический журнал. 2022. №3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/mashinnoe-obuchenie-kak-konkurentnoe-preimushchestvo-predpriyatiya>
6. Савичева Е.Ю. Опыт реализации социальной ответственности бизнеса в зарубежных странах и возможности его применения в России // Инновационные аспекты развития науки и техники. 2021. №9. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/opyt-realizatsii-sotsialnoy-otvetstvennosti-biznesa-v-zarubezhnyh-stranah-i-vozmozhnosti-ego-primeniya-v-rossii>

Болтукаев И.И.¹, Товсултанов М.Р.¹, Ларснугаева М.А.²
Риски кибербезопасности и решения для финансовых учреждений

¹ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет им А. А. Кадырова»

²ФГБОУ ВО «Грозненский государственный нефтяной технический университет им. акад.

М.Д. Миллионщикова»

(Россия, Грозный)

doi: 10.18411/trnio-06-2024-231

Аннотация

В финансовых организациях кибербезопасность имеет важное значение в современном мире. В статье будут рассмотрены угрозы с которыми сталкиваются финансовые учреждения, в том числе и взломщики, программы с вирусами, и фишинги, а также будут рассмотрены лучшие практики и решения.

Ключевые слова: фишинги, кибербезопасность, угрозы, финансы.

Abstract

In financial institutions, cybersecurity is essential in today's world. The article will examine the threats that financial institutions face, including hackers, viruses, and phishing, and will also discuss best practices and solutions.

Keywords: phishing, cybersecurity, threats, finance.

На сегодняшний день, угроза кибербезопасности характеризуется сложностью и особенной изощренностью кибератак. Финансовые организации являются одними из основных целей киберпреступников из-за ценности данных и финансовых активов.

Злоумышленники обманом побуждают граждан раскрыть конфиденциальную информацию, такую, как пароли, номера кредитных карт. Для этого они используют все свои навыки, чтобы обмануть граждан, используя разные способы, к примеру, представляясь работником медицинского учреждения, обманывая пожилых людей, якобы их родственникам нужна срочная операция и нужно переслать определенную сумму денег. Зачастую мошенники представляются сотрудниками банка, разводя человека на кредит, а в дальнейшем кражу денежных средств. Атаки, направленные на перегрузку сайтов, серверов и сетей, перекрывая доступ к законным пользователям.

С развитием технологий повышается и скилл злоумышленников. На данный момент в целях повышения эффективности кибератак используют искусственный интеллект.

Меняющийся мир угроз кибербезопасности требует от финансовых учреждений постоянной бдительности и внедрения комплексных мер безопасности для защиты своих активов и репутации.

Фишинг и социальная инженерия — это методы кибератак, которые полагаются на обман и манипуляции для получения доступа к конфиденциальной информации или системам. Злоумышленники отправляют поддельные электронные письма или сообщения, которые выглядят как сообщения из законных организаций, таких как банки или онлайн-сервисы. Злоумышленники используют психологические приемы, чтобы убедить жертв выполнить определенные действия, такие как раскрытие конфиденциальной информации или предоставление доступа к системам.

Взлом паролей и учетных записей — это процесс получения несанкционированного доступа к учетным записям и системам путем угадывания или кражи паролей. Мошенники используют специальное программное обеспечение для автоматического перебора паролей. Злоумышленники могут получить пароли в результате утечек данных, которые произошли в результате других кибератак или уязвимости в безопасности.

Кибератаки изнутри совершаются инсайдерами с доступом к внутренним сетям и данным организации. Учетные записи сотрудников могут быть скомпрометированы злоумышленниками, которые могут использовать их для доступа к внутренним системам и

данным. Кибератаки изнутри могут происходить из-за небрежности или ошибок сотрудников, которые непреднамеренно предоставляют злоумышленникам доступ к внутренним ресурсам. Для защиты от рисков кибербезопасности финансовые учреждения должны внедрять комплексные решения, которые включают в себя сочетание технологий, процессов и процедур. MFA требует от пользователей предоставлять несколько форм проверки личности при входе в системы или учетные записи. Это может включать пароли, коды, отправленные на мобильный телефон, или биометрическую информацию, такую как отпечаток пальца или распознавание лица. MFA значительно затрудняет для злоумышленников несанкционированный доступ к учетным записям. Межсетевые экраны и IDS — это системы безопасности сети, которые контролируют и фильтруют сетевой трафик. Межсетевые экраны блокируют неавторизованный трафик, а IDS обнаруживают и предупреждают о подозрительной активности. IPS — это системы безопасности сети, которые не только обнаруживают, но и блокируют вредоносный трафик. IPS работают в режиме реального времени, анализируя сетевой трафик и сравнивая его с известными шаблонами атак. SIEM — это системы, которые собирают и анализируют данные из различных источников безопасности для выявления угроз и инцидентов. SIEM могут обнаруживать подозрительную активность, коррелировать инциденты и предоставлять информацию для реагирования на инциденты.

Риски кибербезопасности представляют постоянную и серьезную угрозу для финансовых учреждений. Вредоносные программы, фишинг, атаки на отказ в обслуживании и другие киберугрозы могут привести к значительным финансовым потерям, потере репутации и нарушению нормативных требований.

Для защиты от этих рисков финансовые учреждения должны внедрять комплексные стратегии кибербезопасности, которые включают в себя сочетание технологий, процессов и процедур. Ключевыми решениями являются многофакторная аутентификация, межсетевые экраны, системы обнаружения вторжений, системы предотвращения вторжений, системы управления событиями и инцидентами информационной безопасности (SIEM) и планы реагирования на инциденты.

Внедрение этих решений и постоянное обновление мер безопасности в соответствии с развивающимся ландшафтом угроз имеют решающее значение для обеспечения устойчивости финансовых учреждений к киберпреступности. Финансовые учреждения должны осознавать важность кибербезопасности и вкладывать средства в защиту своих активов и репутации.

Призыв к действию: финансовым учреждениям рекомендуется регулярно пересматривать свои стратегии кибербезопасности и внедрять новейшие технологии и лучшие практики для защиты от постоянно меняющихся угроз. Комплексные и постоянно обновляемые меры кибербезопасности являются критически важными для поддержания доверия клиентов, обеспечения финансовой стабильности и защиты репутации в эпоху растущих киберугроз. Кибератаки продолжают все чаще совершать незаконные действия с целью получения несанкционированного доступа к компьютерным системам и кражи ценной информации и данных и международному сообществу, включая правительство, центральные банки, надзорные органы, промышленность и другим заинтересованным сторонам, пришло время объединиться для решения этой неотложной и важной задачи. Хорошо продуманная стратегия, подобная приведенной выше, обеспечивает основу для претворения слов в действие.

1. Информационные технологии / В.А. Грабауров и др. - М.: Современная школа, 2021. - 432 с. 2022
2. Йегер, Изабель Упростите свои информационные технологии. Новые шансы для вас и вашего предприятия 2021
3. Филинова, О.Е. Информационные технологии в рекламе. 2022
4. Эндрю Макафи, Эрик Бриньолфсон «Машина, платформа, толпа. Наше цифровое будущее». 2023

Боташева Л.С., Татаркулова А.А.
Влияние цифровизации на экономику в России

*Северо-Кавказская Государственная Академия
(Россия, Черкесск)*

doi: 10.18411/trnio-06-2024-232

Аннотация

Цифровизация - один из ключевых трендов экономики. Страны с сильнейшими экономиками мира включили программу цифровизации в экономическую стратегию развития. В то же время значимость мониторинга динамики процессов цифровизации и степени ее влияния на благосостояние обретает первостепенное значение для всех стран, вовлеченных в глобальное сообщество. В настоящее время практически нет исследований, комплексно оценивающих институциональные, культурные, экономические, образовательные и инфраструктурные последствия цифровизации.

Статья посвящена проблемам развития цифровизации современной экономики и ее влиянию на экономические процессы, определяющие экономический рост и общественное благосостояние. Отмечается, что цифровизация не становится существенным фактором экономического роста и оказывает противоречивое влияние на увеличение и размеры ВВП; требуется дальнейшее развитие теоретических основ анализа и измерения роста экономики в ее условиях. В работе выделены роль и значение процессных инноваций в ходе цифровизации, широкое применение которых может не приводить к возрастанию ВВП. Показано, что в настоящее время ускоренно развивается бизнес в сфере компьютерных и информационных технологий, а также шеринговый бизнес, опирающийся на широкое использование интернет-сервисов и облачных технологий. Отмечается, что компании, действующие в сфере сетевых технологий, не всегда имеют четко определяемый размер вложенного капитала; их бизнес основан на использовании уже действующих или на создании собственных цифровых платформ, размещенных в сети Интернет; они нередко не владеют существенными материальными активами. Для них крайне трудно определить размеры затрачиваемого капитала, а полезный результат подобного бизнеса - обработка и выдача информации - не имеет однозначной количественной оценки. Необходима разработка новых форм оценки полезных результатов данного бизнеса. Шеринговый бизнес, оказывая влияние на рост индивидуального благосостояния, может одновременно приводить к сокращению общественного благосостояния, поскольку стимулирует распределенное использование имеющихся предметов совместного потребления, а не увеличение их производства.

Ключевые слова: цифровизация экономики, индекс цифровой эволюции, цифровая грамотность, развитые страны, развивающиеся страны.

Abstract

Digitalization is one of the key trends in the economy. The countries with the strongest economies in the world have included the digitalization program in their economic development strategy. At the same time, the importance of monitoring the dynamics of digitalization processes and the degree of its impact on well-being is of paramount importance for all countries involved in the global community. Currently, there are practically no studies comprehensively assessing the institutional, cultural, economic, educational and infrastructural consequences of digitalization. The article is devoted to the problems of the development of digitalization of the modern economy and its impact on economic processes that determine economic growth and social well-being.

Keywords: digitalization of the economy, digital evolution index, digital literacy, developed countries, developing countries.

Вполне естественно под цифровой экономикой понимать экономику, основным трендом эффективного развития которой является цифровизация. Данное определение выделяет следующую основную особенность цифровой экономики - под воздействием тренда

цифровизации она развивается эффективно. В настоящее время существует множество определений понятия «цифровая экономика», которые делают акцент на том или ином аспекте воздействия тренда цифровизации на национальную экономику, например, на использовании инновационных цифровых информационно-коммуникационных технологий; на обеспечении ИКТ различных видов взаимодействий; на использовании интернета, мобильных и сенсорных сетей, возможностей работы в режиме онлайн; на применении электронного документооборота, современных электронных каналов связи, способов учета и хранения информации; на создании новых бизнес-моделей, новых рынков и новых потребителей и т.д. [3]. Анализ разных определений цифровой экономики показывает, что каждое из них выделяет лишь некоторые ее существенные особенности. Учет наиболее важных из них позволяет дать следующее ее развернутое определение: цифровая экономика - это система социально-экономических отношений: нацеленная на повышение эффективности и конкурентоспособности экономики; выражающая современную парадигму ускоренного экономического развития, при котором повышение конкурентоспособности и эффективности становится жизненной необходимостью; характеризующая современный этап эволюционного развития социально-экономической и производственной модели общества; охватывающая сферу общественной жизни, производство, бизнес, науку, менеджмент, домашние хозяйства и отдельных людей; отражающая специфику нового технологического поколения - использование огромного количества данных, генерируемых в самых разнообразных информационных системах и перерабатываемых в целях извлечения из них полезной информации; направленная в целях получения прибыли на создание новых производств, бизнес-моделей, моделей управления, новых рынков и новых потребителей; основанная на цифровой трансформации, т. е. предполагающая в большой степени переход от аналогового взаимодействия и использования аналоговых носителей информации к электронному взаимодействию на основе применения современных электронных средств, в том числе на основе активного использования инновационных цифровых информационно-коммуникационных технологий, современных электронных каналов связи, электронного документооборота, а также электронных способов учета обработки, хранения и передачи информации; использующая новейшие математические методы и модели переработки информации, основанные на учете цифровой формы ее представления и свойств цифровой информации; как правило, реализуемая в режиме онлайн через такие платформы, как интернет, мобильные и сенсорные сети. Официальными и принятыми на правительственном уровне в России на настоящий момент являются следующие определения цифровой экономики: цифровая экономика - хозяйственная деятельность, в которой ключевым фактором производства являются данные в цифровом виде, обработка больших объемов и использование результатов анализа которых по сравнению с традиционными формами хозяйствования позволяют существенно повысить эффективность различных видов производства, технологий, оборудования, хранения, продажи, доставки товаров и услуг; цифровая экономика представляет собой хозяйственную деятельность, ключевым фактором производства в которой являются данные в цифровой форме [6].

Она способствует формированию информационного пространства с учетом потребностей граждан и общества в получении качественных и достоверных сведений, развитию информационной инфраструктуры Российской Федерации, созданию и применению российских информационно-телекоммуникационных технологий, а также формированию новой технологической основы для социальной и экономической сферы. Если говорить о соотношении понятий «цифровизация» и «цифровая экономика», то необходимо отметить, что цифровизация - это основа цифровой экономики, тот тренд мирового развития, который определяет развитие экономики и общества, формирует цифровую экономику.

Другими словами, цифровизация представляет собою главный современный тренд развития экономики и общества, основанный. На переходе к цифровому формату представления информации, который направлен на повышение эффективности экономики и улучшение качества жизни. Она способствует последовательному улучшению всех бизнес-процессов экономики и связанных с ней социальных сфер, которое (улучшение) основано на

увеличении скорости обмена, доступности и защищенности информации, а также на возрастании роли автоматизации как базы цифровизации. Развитие цифровизации экономики Развитие и распространение компьютеризации экономических процессов относится к середине и концу 1940-х гг., когда завершилась разработка и началось производство первых компьютеров в США и СССР. В 1944 г. был запущен первый американский компьютер ENIAC, а в 1948 г. - советский компьютер БЭСМ. Цифровизация информации была использована уже во время Второй мировой войны в английском Блетчли-Парке, где занимались поиском ключей к немецким шифрам, созданным с помощью машины «Энигма», и был создан первый электронный компьютер, применявшийся только для расшифровки немецких текстов. Создание автоматизированных систем управления (АСУ) в СССР относится ко второй половине 1960-х - началу 1970-х гг [5].

Определенные элементы оцифровки АСУ имели место в 1963 г. на Львовском телевизионном заводе «Электрон» под руководством академика В.М.Глушкова, где была внедрена одна из первых автоматизированных систем управления производством (АСУП «Львов»). Именно в этот период в Советском Союзе и за рубежом было положено начало использованию компьютеров в процессе управления производством, что привело в том числе и к широкому применению компьютерных технологий, развитию методов анализа 192 Вестник СПбГУ. Экономика. 2020. Т. 36. Вып. 2 и моделирования экономических процессов в режиме имитации, а также компьютерного моделирования в социальной сфере и т.п. В настоящее время значительно усложняются исследуемые модели макрои микроэкономики, управления бизнес-процессами, прогнозирования экономики, управления финансами и т.п., существенно облегчаются сбор и обработка исходных данных посредством Интернета, расширяются возможности проведения расчетов в режиме реального времени, увеличиваются объемы обрабатываемой информации и др. Вместе с тем все эти процессы далеко не всегда приводят к появлению принципиально новых методов анализа и прогнозирования экономических процессов - скорее их применение по мере развития компьютерных и интернет технологий позволяет более качественно проводить соответствующие исследования.

Влияние современных особенностей цифровизации экономики на развитие теории и практики применения методов прикладного анализа требует отдельного внимания и в данной статье не рассматривается. Существенной предпосылкой цифровизации экономики послужило развитие Интернета [2]. В литературе отмечается, что «цифровая экономика - это всемирная сеть экономической деятельности, коммерческих транзакций и профессиональных взаимодействий, которые обеспечиваются информационно-коммуникационными технологиями». После запуска сети Интернет в середине 1990-х гг. почти сразу произошла ускоренная оцифровка инструментов современного фондового рынка, сопровождавшаяся полным вытеснением реальных ценных бумаг из обращения. За последние 10–15 лет рост цифровой экономики особенно заметен. Наблюдается широкое использование цифровых платформ в сетевом режиме. Экосистема цифровой экономики России на макроуровне, с одной стороны, включает «те сегменты рынка, где добавленная стоимость создается с помощью цифровых (информационных) технологий», а с другой - представляет собой «партнерство организаций, обеспечивающее постоянное взаимодействие принадлежащих им технологических платформ, прикладных интернет сервисов, аналитических систем, информационных систем органов государственной власти Российской Федерации, организаций и граждан...» [7].

Таким образом, очевидна взаимосвязь экосистемы цифровой экономики на микро- и макроуровнях, что обуславливает необходимость комплексного согласованного развития цифровых технологий и экосистемы в целом. Государственное регулирование отношений, в которых переплетаются право и технологии, нельзя признать сформированным в полной мере ни в одном государстве. Происходящее в настоящее время изменение подхода регулирования информационных правоотношений в различных странах мира обусловлено как общей тенденцией реформирования законодательства информационной отрасли в условиях цифровой эпохи отношений, так и особой политической ситуацией.

Среди технологий, в наибольшей степени влияющих на бизнес уже сегодня, выделяются следующие 4 направления: интернет вещей и автоматизация производства, цифровое проектирование и моделирование, технологии виртуализации: удаленный доступ, удаленный офис и т.п., .В будущем влияние этих технологий сохранится, но к ним могут добавиться еще два направления: социальные сети и суперкомпьютерные системы. Ожидается также заметный рост влияния трех направлений: систем виртуальной, дополненной и смешанной реальности, аддитивных технологий, облачных технологий [1].

Заключение

В полной мере функционирующий цифровой рынок может обеспечить высокую норму прибыли в реальном секторе экономики, создавая одновременно при этом большое число новых рабочих мест. Стратегия единого цифрового рынка включает в себя институциональные инициативы – от авторских прав до кибербезопасности страны. Она основана на свободном доступе потребителей и производителей к цифровым товарам и услугам; создании равных условий для цифровых сетей и инновационных услуг, обеспечивающих рост потенциала общественного производства.

Новейшие цифровые технологии играют важную роль в стимулировании экономического роста стран и интегрированных макрорегионов, при этом цифровая экономика растет во много раз быстрее, чем традиционная экономика. Большая часть этого роста основана и поддерживается современными технологиями, в том числе стремительно развивающимися информационно-телекоммуникационными технологиями (ИКТ).

Так, например, сектор информационно-коммуникационных технологий составляет почти 5% экономики ЕС и четверть всех ее бизнес-расходов.

На инвестиции в ИКТ приходится половина всего роста производительности в Европе. Современные высокоскоростные широкополосные сети оказывают столь же большое влияние на производство, как электричество и транспортные сети сто лет назад. Они прокладывают путь для таких инновационных услуг, как электронное здравоохранение, «умные» города и производства и т.д. Коронавирус сильно повлияет на мировую экономику. Еще до коронавируса с мировой экономикой уже были определенные проблемы. Ограничения международной торговли, таможенный протекционизм, кризис с ценами на нефть – все это внесло свой вклад в возникновение той ситуации, в которой мы оказываемся. С появлением коронавируса скорость цифровизации экономики возросла в 10 раз. Большая роль в управлении цифровизацией на национальном уровне отводится государственному уровню – надо не только осознать ситуацию, но и принимать конкретные меры по организации процессов цифровизации, нормативно-правовому регулированию, финансированию и эффективному управлению. В настоящее время цифровая экономика становится одним из ключевых факторов, влияющих на экономический рост, и имеет важные последствия для измерения ВВП, производительности и благосостояния домохозяйств во всех секторах экономики. Для успешного развития цифровой экономики и сокращения разрыва.

1. Четвертая промышленная революция и бизнес. Как конкурировать и развиваться в эпоху сингулярности. Пер. с англ. М.: Альбина паблшер., Введение в «Цифровую» экономику. Под общ. ред. А.В.Кешелава. М.: ВНИИГеосистем. – 2020, 28 с.
2. Галлахер Л., Airbnb. Как три простых парня создали новую модель бизнеса. М.: Эксмо. – 2021, 320 с.
3. Дункан К. Alibaba. История мирового восхождения от первого лица. Пер. с англ. М.: Эксмо. – 2020, 240 с.
4. Иванов В.В., Малинецкий Г.Г. Цифровая экономика: мифы, реальность, перспектива. М.; РАН. – 2022, 63 с.
5. Лашински А. UBER. Инсайдерская история мирового господства. Пер. с англ. М.: Эксмо. – 2021, 320 с.
6. Анохина Е. М., Косов Ю.В., Халин В. Г., Чернова Г.В. Системные риски управления при реализации государственной политики в области образования и науки: анализ проблемной ситуации, риски и их идентификация // Управленческое консультирование. 2021. № 10. С. 8–26.
7. Райков А. Н. Ловушки для искусственного интеллекта // Экономические стратегии. № 6. С. 172–179. 3. Varian H. R. Copying and Copyright // Journal of Economic Perspectives. 2022. № 19 (2). P. 121–138.

Боташева Л.С., Текеева Д.З.

Влияние управленческого учета на принятие решений в организации

ФГБОУ ВО «СКГА»

(Россия, Черкесск)

doi: 10.18411/trnio-06-2024-233

Аннотация

Исследование фокусируется на анализе влияния управленческого учета на принятие решений в современных компаниях. Рассматриваются основные аспекты этого взаимодействия, такие как использование финансовой информации для оптимизации стратегических решений и повышения операционной эффективности. Отмечается значимость адекватного управленческого учета для успешного функционирования бизнеса.

Ключевые слова: управленческий учет, принятие решений, финансовая информация, стратегические решения, операционная эффективность, бизнес.

Abstract

The research focuses on analyzing the impact of managerial accounting on decision-making in contemporary companies. It examines key aspects of this interaction, such as utilizing financial information to optimize strategic decisions and enhance operational efficiency. The significance of adequate managerial accounting for successful business operations is highlighted

Keywords: managerial accounting, decision-making, financial information, strategic decisions, operational efficiency, business.

Управленческий учет играет ключевую роль в современном бизнесе, обеспечивая компаниям необходимую информацию для эффективного управления и принятия стратегических решений. В условиях возрастающей конкуренции и динамичных изменений экономической среды, значимость управленческого учета становится всё более очевидной. В российском контексте управленческий учет помогает компаниям не только отслеживать финансовые показатели, но и анализировать операционные процессы, выявлять узкие места и определять области для улучшения.

Информация, владение которой предоставляет возможности для управления организацией, не может быть общедоступной. Оперативное принятие решений, напрямую регламентирующее функционирование бизнес-структуры, доступно только руководящему звену. Поэтому основные адресаты данных, полученных в ходе управленческого учета – это:

- непосредственное руководство различных уровней;
- представители финансовых должностей в фирме;
- некоторые внутренние пользователи.

В подавляющем большинстве случаев управленческая информация не предназначена для внешних контрагентов организации (партнеров, кредиторов, инвесторов, акционеров и т.п.). Часто она составляет понятие коммерческой тайны и охраняется от разглашения законом [5].

Если же говорить о сущности управленческого учета, то установлению сущности управленческого учета способствует рассмотрение совокупности признаков, характеризующих его как целостную информационно-контрольную систему предприятия, таких как: непрерывность, целенаправленность, полнота информационного обеспечения, практическое отражение использования объективных экономических законов общества, воздействие на объекты управления внешних и внутренних условий.

Определение сущности управленческого учета позволяет выявить зависимость функций, выполняемых этим видом учета, от функций управления. Взаимосвязь между управленческими функциями планирования, контроля, оценки, организационной работы, внутренних информационных связей и стимулирования представлена на рисунке 1 [1].

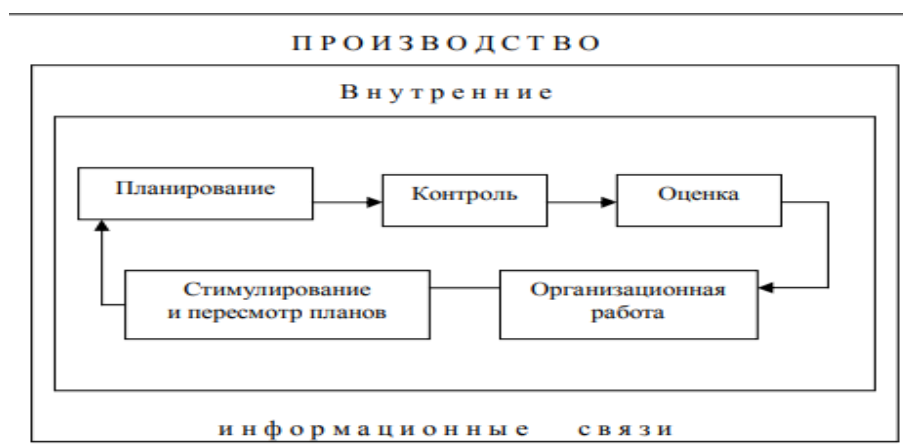


Рисунок 1. Функции управленческого учета.

Для того, чтобы управленческий учет был эффективным необходимо применение достоверной и проверенной информации, проведение анализа влияния разных факторов на эффективность финансово-производственной деятельности предприятия и размер его затрат, а также создание устойчивых внутриорганизационных коммуникационных связей.

Также, важнейшими аспектами организации управленческого учета предприятия является соблюдение следующих характерных принципов, как:

- использование достоверной и релевантной информации;
- формирование устойчивых коммуникационных связей внутри предприятия и за его рамки при взаимодействиях со стейкхолдерами;
- проведения анализа воздействия разных обстоятельств на ценность предприятия;
- управление, в основе которого лежит доверие [2].

В зависимости от рода деятельности предприятия эффективными оказываются те или иные методы управленческого учета: совокупность различных приемов и способов, посредством которых объекты управленческого учета отражаются в информационной системе организации. Наиболее распространены следующие методы управленческого учета: нормирование и лимитирование, анализ и контроль, обобщение и группировка, документация, инвентаризация, оценка, двойная запись, планирование, стимулирование. Планирование, нормирование и лимитирование составляют основу системы управления организацией. Рассмотрим каждую составляющую в отдельности для наглядности сведя их в аналитическую таблицу 1[3].

Таблица 1.

Методы управленческого учета.

Элемент	Его сущность и значение для управления
Планирование	Это непрерывный циклический процесс, приводящий возможности организации в соответствие с условиями рынка.
Нормирование	Это научно-обоснованный расчет оптимальных норм и нормативов, служащий обеспечению эффективного использования всех видов ресурсов и изыскание путей наиболее продуктивного превращения затрат в выпуск продукции.
Лимитирование	Представляет собой первую ступень контроля производственных издержек, основанная на системе норм запасов и затрат.
Документация	Это первичные документы и машинные носители информации, гарантирующие управленческому учету достаточно полное отражение производственной деятельности организации.
Инвентаризация	Являет собой способ выявления фактического состояния объекта. При помощи инвентаризации определяют отклонения от учетных данных: либо неучтенные ценности, либо потери, недостачи,

		<i>хищение.</i>
	<i>Обобщение и группировка</i>	<i>Это способ изучения, позволяющий накапливать и систематизировать информацию об объекте в разрезе определенных признаков.</i>
	<i>Анализ</i>	<i>Являет собой элемент метода управленческого учета, взаимодействующий практически со всеми остальными составляющими.</i>
	<i>Контроль</i>	<i>Представляет завершающий процесс планирования и анализа, направляющий деятельность предприятия на выполнение ранее установленных заданий, позволяющий вскрывать и устранять возникающие отклонения</i>

Так же в управленческом учете есть три основных финансовых отчета — отчет о движении денежных средств, отчет о прибылях и убытках, управленческий баланс.

Отчет о движении денежных средств — ДДС. Он показывает движение денег в двух направлениях — поступления и выбытия — и позволяет увидеть реальное количество денег на счетах.

Благодаря этому можно предугадать кассовый разрыв — нехватку денег на операционную деятельность бизнеса. ДДС отвечает на такие вопросы, как:

- сколько денег на расчетных счетах было в начале месяца и осталось в конце;
- какие поступления и выбытия по разным статьям и направлениям деятельности;
- сколько перевели между своими счетами.

Отчет о прибылях и убытках — ОПиУ — помогает понять, сколько прибыли остается после всех расходов. Эти деньги можно вывести в качестве дивидендов или направить на развитие бизнеса. С помощью отчета легко выявить прибыльные и убыточные направления бизнеса.

Последним основным видом финансового отчета в управленческом учете является управленческий баланс. Это таблица с данными о стоимости имущества и обязательствах компании. Статьи у бухгалтерского и управленческого баланса одинаковые, но разница в оценке имущества. Для целей бухучета стоимость рассчитывают по специальной методике с учетом амортизации, а в управленческом учете указывают реальную рыночную стоимость.

Можно вести управленческую отчетность с помощью программ Excel, Google Таблицы, 1С или специализированных сервисов для финансовой отчетности.

Excel и Google Таблицы — электронные таблицы. Если финансовую отчетность готовит один человек, вести отчеты можно в Excel. Если же над отчетами работают несколько сотрудников, удобнее вести их в Google Таблицах. Можно настроить совместный доступ, изменения отображаются в реальном времени и сохраняются в облаке, доступна история правок.

1С. Чаще 1С используют компании, где всей отчетностью занимается бухгалтер. Сложность использования программы в том, что ее надо специально адаптировать под особенности управленческого учета. Сделать это могут только разработчики под заказ, это достаточно долго и дорого.

Программы для финансового учета — платные сервисы, которые работают по подписке, например ПланФакт, Финтабло. В них можно настроить интеграцию с интернет-банками и онлайн-бухгалтерией. Сервисы автоматически собирают данные со счетов и формируют отчеты [6].

Таким образом, в современных условиях управленческий учет выступает в качестве основного информационного фундамента управления внутренней деятельностью предприятия,

его стратегией и тактикой. Основное его назначение – это подготовка информации для принятия оперативных и прогнозных управленческих решений.

Управленческий учет является важным компонентом в осуществлении успешной деятельности любого бизнес-процесса, который помогает организации, фирме или отдельному лицу в принятии решений, связанных с производством, эксплуатацией и инвестициями на рынке. Компаниям необходим управленческий учет, чтобы знать эффективность своего бюджета, стоимость своих операций, а затем соответствующим образом распределять средства на производство, продажи и инвестиции. Таким образом, роль управленческого бухгалтера очень важна для благополучия фирмы. Его роль и обязанности настолько велики, что даже один просчет или недооценка любого бизнес-плана может поставить под угрозу будущее компании. Поскольку управленческий учет относительно молодая дисциплина, на современном этапе представляется интересным наблюдать за ее становлением и непрерывным развитием. У управленческого учета большое будущее впереди, его роль в деятельности организации невозможно переоценить. Свою актуальность и значимость на практике, управленческий учет показал в условиях пандемии. Предприятия, которые смогли адаптироваться и подстроиться под ситуацию без существенных потерь, сделали это благодаря принятию грамотных управленческих решений [4].

1. Полякова, А. В. Сущность, основные функции и задачи управленческого учета/ А. В. Полякова // Вестник АГТУ. — 2023. — № 4(27). — С. 169-176.
2. Кочнев С.А. ПРАКТИЧЕСКАЯ РОЛЬ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА ПРИ ПРИНЯТИИ РЕШЕНИЙ В ОРГАНИЗАЦИИ // Московский экономический журнал. - 2023. - №4. - С. 467-472.
3. Ермеева В.Н., Егорова Л.В. Методы управленческого учета // Московский экономический журнал. - 2023. - №5(14). - С. 68-70.
4. Зарипова С.Р. РОЛЬ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В УПРАВЛЕНИИ ОРГАНИЗАЦИЕЙ // Экономика и социум. - 2022. - №4(95). - С. 1-12.
5. Управленческий учёт // Ассистентус URL: <https://assistentus.ru/upravlencheskiy-uchet/?ysclid=lxwfggg57r162446953> (дата обращения: 02.06.2024).
6. Что такое управленческий учет и как его вести // Бизнес-секреты URL: <https://secrets.tinkoff.ru/biznes-s-nulya/upravlencheskiy-uchet/?ysclid=lxw8jcto0680492513> (дата обращения: 02.06.2024).

Бочарова М.В., Степанова Т.А.

Анализ и динамика использования трудовых ресурсов предприятия на примере ООО «Агрофирма «Подгорное» Воронежской обл. Россошанского района

*Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I
(Россия, Воронеж)*

doi: 10.18411/trnio-06-2024-234

Аннотация

В данной статье проводится анализ и динамика использования трудовых ресурсов предприятия на примере организации ООО «Агрофирма «Подгорное» Воронежской области, Россошанского района.

Ключевые слова: трудовые ресурсы, фонд заработной платы, численность работников, факторный анализ.

Abstract

This article analyzes and analyzes the dynamics of the use of the company's labor resources on the example of the organization LLC Agrofirma Podgornoye of the Voronezh region, Rossoshansky district.

Keywords: labor resources, payroll, number of employees, factor analysis,

Анализ и динамика использования трудовых ресурсов является важнейшим элементом повышения эффективности и качества работы предприятия. Данный процесс весьма непростой и включает в себя несколько этапов.

Обеспеченность предприятия квалифицированными работниками способствуют обеспечению высокого качества производимой продукции и конкурентоспособности предприятия в целом. Правильное использование трудовых ресурсов может стать важнейшим условием стабильного функционирования предприятия.

Общество с ограниченной ответственностью "Агрофирма "Подгорное" находится по адресу 396620, Воронежская обл., р-н Россошанский, с. Подгорное, ул. Пролетарская, 16А. Основной вид деятельности организации: Выращивание зерновых культур (код по ОКВЭД 01.11.1). Уставный капитал ООО "Агрофирма "Подгорное" составляет 10,4 млн руб. Это значительно больше минимального уставного капитала, установленного законодательством для ООО (10 тыс. руб.).

Организация числится в реестре малых предприятий. В соответствии с законодательством РФ в категорию малых попадают организации с годовой выручкой до 800 млн. руб. и численностью сотрудников до 100 человек.

Система трудовых показателей является объектом анализа и планирования. Анализ трудовых показателей в организации складывается из анализа:

- эффективности использования персонала организации;
- эффективности использования рабочего времени;
- производительности и качества труда;
- эффективности использования средств на оплату труда и выплат социального характера.

Оптимизация системы формирования, распределения и использования персонала является вопросом особой важности для каждого предприятия, поэтому анализу эффективности использования трудовых ресурсов предприятия уделяется особое внимание в курсе анализа хозяйственной деятельности.

Основными задачами анализа трудовых ресурсов предприятия являются:

1. Изучение наличия рабочей силы, его квалификационного состава, соответствие его виду работ;
2. Оценка возможности улучшения профессиональной подготовки рабочей силы;
3. Оценка эффективности использования трудовых ресурсов;
4. Выявление факторов роста производительности труда, повышения эффективности использования трудовых ресурсов;

Рассмотрим обеспеченность предприятия трудовыми ресурсами на примере ООО "Агрофирма "Подгорное". Анализ проводится путем сравнения фактического количества работников по категориям и профессиям с плановой потребностью или фактическим наличием в предыдущем периоде.

Таблица 1

Обеспеченность предприятия трудовыми ресурсами и использование фонда заработной платы на предприятии ООО "Агрофирма "Подгорное" Воронежской обл., Россошанского района.

Категория работников	Среднесписочное число за год			Фонд заработной платы с дополнительной оплатой, тыс.руб.		
	план	отчет	%	план	отчет	%
<i>A</i>	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>
<i>1. Рабочие постоянные</i>	13	12	92,31	2197	2314	105,32
<i>2. Средняя зарплата одного ха год,руб.</i>	<i>x</i>	<i>x</i>	<i>x</i>	169	192,83	114,1

									6	
1.Работники постоянные	13	12	16900 0	19283 3	219 7	2314	2028	117	-169	286
2.Работники сезонные и временные	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3.Руководители	2	2	12900	18000	258	360	26	102	-232	334
4.Служащие	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
5.Специалисты	12	11	17400 0	19818 2	208 8	2180	1914	92	-174	266
6.Прочие работники	17	15	14258 8	16800 0	242 4	2520	2139	96	-285	381
Всего	44	40	49848 8	57701 5	696 7	7374	6107	407	-860	1267

Анализируя проведенный факторный анализ, можно сделать вывод, что фонд заработной платы работников в 2022 году увеличивался по сравнению с 2021 годом на 117 тыс. руб., в том числе за счет сокращения численности работников уменьшился на 169 тыс. руб. и увеличился за счет средней заработной платы на 286 тыс. руб.

У руководителей и специалистов фонд заработной платы увеличился на 102 тыс. руб. и на 92 тыс. руб. за счет уменьшения численности работников на 232 тыс. руб. и на 174 тыс. руб. и за счет увеличения средней заработной платы на 334 тыс. руб. и на 266 тыс. руб..

Фонд заработной платы прочих работников в отчетном году так же увеличился на 96 тыс. руб. за счет уменьшения численности работников сократился на 285 тыс. руб. и увеличения средней зарплаты вырос на 381 тыс. руб.

По итогу фонд заработной платы вырос на 407 тыс. руб. за счет уменьшения численности работников он снизился на 860 тыс. руб., а за счет увеличения средней заработной платы вырос на 1267 тыс. руб.

Основными источниками текущих резервов повышения эффективности использования труда и заработной платы в ООО «Агрофирма «Подгорное» Воронежской обл., Россошанского района являются:

1. Внедрение на предприятии наиболее совершенных организационных форм производства и труда.
2. Выполнение плана по труду и эффективное использование численного состава работников.
3. Повышение уровня эффективности использования рабочего времени.
4. Сокращение затрат труда на производство продукции и повышение его производительности.
5. Ликвидация перерасхода фонда заработной платы, полученного в результате нарушения требуемых соотношений в темпах роста производительности труда и его оплаты.

Анализ использования трудовых ресурсов является важным элементом повышения эффективности и качества работы предприятия. Достаточная обеспеченность предприятия нужными трудовыми ресурсами, их рациональное использование, высокий уровень производительности труда имеют большое значение для увеличения объемов продукции и повышения эффективности производства. В частности, от обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами и эффективности их использования зависят объем и своевременность выполнения всех работ, эффективность использования оборудования, машин, механизмов и как результат – объем производства продукции, ее себестоимость, прибыль и т.д.

Главной задачей определения потребностей предприятия в трудовых ресурсах заключается в определении оптимальной численности, состава и структуры работников в зависимости от стратегии развития предприятия, поэтому анализ эффективности использования

трудовых ресурсов предприятия начинается с соотношения фактической численности работающих с предыдущим периодом и плановой численностью отчетного периода по всем классификационным группам, изучается соотношение между группами и тенденции изменений этого соотношения. Определяющее значение для выполнения плана по численности рабочей силы имеет систематическое изучение ее движения и текучести. Анализ движения рабочей силы осуществляется по определенной системе показателей за несколько лет, связанных с приемом и увольнением работников, рассматриваются причины увольнения, выполнение плана по организованному набору работников, по повышению их квалификации. Постоянный состав кадров является важной предпосылкой более полного использования рабочего времени, роста производительности труда.

Направления и состав указанных резервов обусловлены анализом конкретных материалов - одного из видов производственного ресурса предприятия, не затрагивают другой потенциал, экономические и социальные возможности хозяйства.

1. Сурков И.М. Статистика: учебное пособие/ под редакцией доктора экономических наук, профессора, заслуженного работника высшей школы РФ Суркова И.М. – М.: ООО «ИКЦ «Колос-с», 2024 – 250 с.
2. ОБЗОР КАЧЕСТВА ДАННЫХ Степанова Т.А., Измайлова Л.Н. Russian Economic Bulletin. 2023. Т. 6. № 4. С. 285-293.
3. ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ Измайлова Л.Н., Дворникова А.А.
4. В сборнике: Электронный бизнес: проблемы, развитие и перспективы. материалы XX Всероссийской научно-практической интернет-конференции, посвященной 35-летию кафедры информационных технологий и математических методов в экономике. Воронеж, 2022. С. 92-97.
5. ОЦЕНКА УРОВНЯ БЕЗРАБОТИЦЫ В ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ
6. Тарабрина Е.А., Андреева А.В., Измайлова Л.Н.
7. В сборнике: Молодежный вектор развития аграрной науки. материалы 70-й научной студенческой конференции. Редакционная коллегия: А.В. Агибалов, С.М. Кусмагамбетов, В.Н. Образцов. 2019. С. 193-197.
8. Хаустова, Г. И. Анализ экономических показателей сельскохозяйственного производства Воронежской области / Г. И. Хаустова // Вклад молодых ученых в решение проблем аграрной науки : Материалы межрегиональной научно-практической конференции молодых ученых, Воронеж, 12–13 мая 2005 года. Том Часть 1. – Воронеж: Воронежский государственный аграрный университет им. Императора Петра I, 2005. – С. 13-15.

Бритикова Е. А., Гавецкий Д.Е., Масловская А.В.
Единый налоговый счет

*Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина
(Россия, Краснодар)*

doi: 10.18411/trnio-06-2024-235

Аннотация

В данной статье рассматриваются и анализируются достоинства и недостатки введения единого налогового счета для уплаты налогов, сборов, пени, штрафов и процентов. Анализируется законодательство, закрепляющее введение ЕНС, объясняется порядок оформления платежных поручений, очередность списания денежных средств с ЕНС. Приводятся примеры спорных ситуаций, возникающих между ИФНС и налогоплательщиками при использовании единого налогового счета.

Ключевые слова: единый налоговый счет, недоимка, сальдо счета, налоговые обязательства, исполнение обязанности налоговых агентов, очередность платежей, совокупная налоговая обязанность, коды бюджетной классификации.

Abstract

This article discusses and analyzes the advantages and disadvantages of introducing a single tax account for paying taxes, fees, penalties, fines and interest. The legislation establishing the introduction

of the Unified Tax System is analyzed, the procedure for processing payment orders, and the order in which funds are written off from the Unified Tax Service are explained. Examples of controversial situations that arise between the Federal Tax Service and taxpayers when using a single tax account are given.

Keywords: single tax account, arrears, account balance, tax obligations, fulfillment of the duties of tax agents, priority of payments, total tax liability, budget classification codes.

С развитием цифровизации и в целях оптимизации контроля за уплатой налогов и сборов, на основании Федерального закона от 14.07.2022 № 263 ФЗ, который внес изменения в Налоговый кодекс РФ, было закреплено понятие единого налогового счета (ЕНС), с помощью которого организации и индивидуальные предприниматели должны исполнять свои налоговые обязательства.

Исходя из новой концепции, прежняя оплата налогов и сборов отдельными платежными поручениями по определенным кодам бюджетной классификации, соответствующей определенному налогу, отменяется, а все исчисленные суммы с 2023 г. перечисляются на единый счет. Под ЕНС признается открытый в казначействе счет налогоплательщика, на котором отражаются как его налоговые обязанности, так и денежные средства, переводимые в счет их исполнения (погашения).

На основании п. 4 ст. 11.3 НК РФ, ЕНС ведется в отношении каждой организации, индивидуального предпринимателя и физического лица. При этом открывать единый налоговый счет не нужно, он открывается автоматически. Для оплаты налогов и взносов теперь достаточно просто зайти на сайт ИФНС, войти в личный кабинет и внести денежные средства на свой налоговый счет. Таким образом, на едином налоговом счете учитывается: с одной стороны, совокупная обязанность по уплате налогов и сборов; а с другой — денежные средства, перечисленные для ее погашения. Сальдо ЕНС представляет собой разницу между общей суммой денежных средств, перечисленных и признаваемых в качестве единого налогового платежа, и денежным выражением совокупной обязанности.

В том случае, когда на ЕНС перечисленных денежных средств больше, чем совокупная налоговая обязанность, сальдо ЕНС считается положительным. Отрицательное сальдо показывает, что перед бюджетом имеется задолженность. Для погашения этой задолженности ИФНС разработана определенная процедура. Сначала на эту сумму налоговые контролеры выставляют требование. Если своевременно его не оплатить, налоговый орган примет решение о взыскании долга.

Чтобы понять преимущества и недостатки введения нового порядка перечисления, необходимо определить, что представляет собой совокупная налоговая обязанность. По определению Федеральной налоговой службы, совокупной налоговой обязанностью являются все обязательства налогоплательщика перед бюджетом. При этом важно понимать, что, кроме сумм налогов, сборов и авансовых платежей по ним, в совокупную обязанность входят пени, штрафы, проценты, а также суммы, подлежащие возврату в бюджет. Также важно обратить внимание, что контролеры ИФНС самостоятельно определяют совокупную обязанность налогоплательщика и списывают эти средства с ЕНС в бюджет. Определяется совокупная налоговая обязанность как сумма недоимки и сумма текущих обязательств. До введения единого налогового счета оплата задолженности производилась на основании платежного поручения с конкретным указанием назначения платежа.

Основным преимуществом ЕНС является максимальное упрощение исполнения налогоплательщиками своих обязанностей по уплате налогов путем замены большого количества платежных поручений с разными реквизитами. Теперь платить стало проще — по единым реквизитам для перечисления всех необходимых к уплате налогов их можно уплатить одной суммой.

Кроме того, для формирования платежного поручения налоговой службой разработан новый сервис, работающий в онлайн-режиме: «Уплата налогов и пошлин», «Уплата фиксированных страховых взносов» и «Уплата авансов вместо подачи уведомлений». В

сервисе автоматически подбирается нужный КБК. Такое нововведение исключит ошибки в платежных поручениях, в результате которых перечисляемые средства нередко уходили не по назначению, что приводило к образованию технического долга, на который начислялись пени [3].

Соответственно, с 01.01.2023 стало совершенно не важно, что указывает налогоплательщик в платежном поручении в качестве назначения платежа, в любом случае все перечисленные суммы поступают на единый налоговый счет. Затем контролеры налоговой службы распределяют перечисленные денежные средства по очередности платежей, в следующей последовательности: 1) недоимки, начиная с более ранней; 2) налоги, сборы, взносы, авансовые платежи; 3) пени; 4) проценты; 5) штрафы. Такая очередность платежей вызывает опасение, что по новым правилам инспекторы ИФНС могут зачесть очередной платеж в счет предыдущей недоимки, по иным налогам, если таковая имелась, в бесспорном порядке. Тогда получается, что организация, оплачивая текущий налоговый платеж, не сможет выполнить свое обязательство по налогам, поскольку налогоплательщик не принял во внимание имеющуюся недоимку. Чтобы не попасть в разряд должников, налогоплательщику необходимо знать размер недоимки и перечислять достаточную сумму для недопущения появления на счете отрицательного сальдо.

Также требуется проконтролировать, чтобы в сальдо по ЕНС не попала задолженность старше трех лет, по которой прошел срок исковой давности (п. 2 ст. 4 Федерального закона от 14.07.2022 № 263 ФЗ). Учитывая, что нововведение появилось относительно недавно, полностью исключить недопонимание между налогоплательщиками и налоговыми контролерами невозможно. Уже есть примеры судебной практики по обжалованию незаконно уменьшенного сальдо единого налогового счета на сумму просроченной недоимки.

Так, на основании решения арбитражного суда налоговых контролеров обязали исключить старую недоимку из сальдо ЕНС. Таким образом, пока идет апробация новой цифровой платформы, надо внимательно отслеживать все действия ИФНС. В случае, если организация замечает необоснованные списания денежных средств, необходимо «по горячим следам» выяснять, на каком основании это происходит. Стоит обжаловать некорректное сальдо всеми доступными налогоплательщику способами. Отправной точкой по корректировке налоговой задолженности может служить акт сверки за 2022 г.

Особые опасения вызывают платежи по налогу на доходы физических лиц (НДФЛ) Если организация вовремя не заплатила зарплатные налоги, то ей грозит штраф 20 % от не перечисленной суммы (п. 1 ст. 123 НК РФ), но может возникнуть ситуация, когда налогоплательщик перечислил НДФЛ, а контролеры ИФНС зачли их в счет просроченной недоимки. В этом случае организации как налоговому агенту, не исполнившему свою обязанность, грозит штраф. Избежать санкций можно только в том случае, когда недоимка была погашена до того времени, как налоговые инспекторы обнаружили факт задержки платежа по налогу [2].

Уже есть жалобы налогоплательщиков, которые просят вывести НДФЛ из-под единого налогового счета, так как сложно обезопасить себя от штрафов, следствием которых может быть необоснованная потеря денежных средств. ИФНС готова рассмотреть такой вариант, и, по мнению В. Лабутова, «налоговая служба считает, что предложение о возврате к прежнему порядку уплаты НДФЛ заслуживает внимания. При этом реализация данной инициативы возможна исключительно в виде поправок в Налоговый кодекс Российской Федерации. Такой проект в ФНС пока не поступал».

Анализируя перемены по уплате налогов и сборов, произошедшие с 01.01.2023, следует отметить, что введение единого налогового счета, бесспорно, облегчает налогоплательщикам оплату соответствующих платежей, способствует своевременному погашению пеней, штрафов и недоимок, а тем самым обеспечивает отсутствие блокировок расчетных счетов организаций. Создание на базе ЕНС личного кабинета налогоплательщика создает благоприятные условия для налогового контроля, осуществляемого контролерами налоговой службы.

Таким образом, плюсов ЕНС достаточно, но, как у всего нового и не прошедшего апробацию, здесь имеются определенные недостатки, которые совместными усилиями ИФНС и налогоплательщиков должны быть устранены.

1. Федеральный закон от 14.07.2022 № 263 ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации. п. 3 ст. 11.
2. Бритикова Е. А. Механизмы формирования инвестиционного портфеля. / Е. А. Бритикова, М. Н. Тонян, А. А. Кутовая // В сб.: СБОРНИК СТАТЕЙ ТРЕТЬЕЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ ШКОЛЫ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ В ОБЛАСТИ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА НА ЮГЕ РОССИИ. Сб. научных статей. –2016. – С. 28-30.
3. Бритикова Е. А. Финансовое состояние предприятия как основной показатель его деятельности // Е. А. Бритикова, О. В. Гайдо, В. А. Крючкова // В Сб: СБОРНИК СТАТЕЙ ТРЕТЬЕЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ ШКОЛЫ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ В ОБЛАСТИ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА НА ЮГЕ РОССИИ. сборник научных статей. 2016. – С. 18-21.

Буркеева Р. Г. , Соболев Я.О.

"Тайные враги бизнеса": промышленный шпионаж в эпоху цифровизации

*Оренбургский государственный университет
(Россия, Оренбург)*

doi: 10.18411/trnio-06-2024-236

Аннотация

В контексте цифровизации экономики промышленный шпионаж, как вид недобросовестной конкуренции, представляет серьезную угрозу для современного бизнеса-мира. В статье выявлена природа современного промышленного шпионажа, проанализированы современные методы его воздействия на деятельность фирмы, рассмотрена необходимость применения комплексного подхода к защите информационных ресурсов конкурентной фирмы от киберпреступности.

Ключевые слова: недобросовестная конкуренция, фирма-конкурент, промышленный шпионаж, киберпреступность, киберугрозы, издержки промышленного шпионажа.

Abstract

In the context of digitalisation of the economy, industrial espionage, as a type of unfair competition, poses a serious threat to the modern business-world. The article reveals the nature of modern industrial espionage, analyses modern methods of its impact on the firm's activities, considers the need for a comprehensive approach to the protection of information resources of a competitive firm from cybercrime.

Keywords: unfair competition, competitive firm, industrial espionage, cybercrime, cyber threats, costs of industrial espionage.

В современном понимании промышленный шпионаж, как способ недобросовестной конкуренции, представляет собой процесс незаконного или недобросовестного получения конфиденциальной информации о продуктах, технологиях, бизнес-планах или других важных аспектах деятельности конкурентной фирмы. В настоящее время главной движущей силой экономического роста являются новые продукты на основе новых технологий, которые способны формировать новые потребности и новый спрос, что в итоге определяет конкурентное преимущество на рынке здоровой конкуренции. Однако успех сопутствует не только тому, кто создает принципиально новый продукт, но и тому, кто сумеет наилучшим образом защитить свою коммерческую информацию. Т.е. при формировании своей экономической политики на практике фирма вынуждена принимать во внимание реакцию со стороны конкурентов.

Недобросовестно действующая фирма-конкурент путем незаконного добывания сведений, представляющих коммерческую ценность, то есть путем промышленного шпионажа,

получает выгоду в виде экономии финансовых и временных ресурсов. К наиболее ранним методам промышленного шпионажа, которые активно используются и в настоящее время, можно отнести:

- физический доступ и внедрение. В данном случае злоумышленники могут через кражу, незаконное проникновение на объект или даже через соучастие внутренних сотрудников проникать на фирмы физически, тем самым иметь доступ к документам или другим носителям информации. Также широко используется коммерческий подкуп, то есть выдача сотруднику компании-жертвы взятки с целью получения ценной информации.
- утечка данных через поставщиков и партнеров. В свете сложных цепочек поставок и партнерских отношений злоумышленники могут использовать уязвимости в системе безопасности у поставщиков или партнеров фирмы для доступа к конфиденциальной информации
- физическое наблюдение и сбор информации. В данном случае злоумышленники могут использовать методы физического наблюдения, например, следя за сотрудниками, посещающими конференции или выставки.
- методы социальной инженерии, которые включают в себя обман на основе телефонных разговоров или взлом аккаунтов через слабые пароли [1], с целью обмана сотрудников и получения доступа к конфиденциальной информации.

Стоит отметить, что в контексте развития информационных технологий, методы промышленного шпионажа эволюционируют. С использованием компьютеров и сетей интернет злоумышленники могут совершить кибершпионаж, взламывая информационные ресурсы фирмы в целях кражи коммерческой тайны, интеллектуальной собственности. В последующем они занимаются вымогательством – принуждением фирмы к выкупу конфиденциальной информации или шантажом, то есть угрозой последующей её продажи фирме-конкуренту. В рамках такой сетевой атаки злоумышленники используют шпионские программные обеспечения (spyware) и вредоносные программы с целью сбора информации, отслеживания действий сотрудников или даже удаленного управления системами. Так, по оценкам экспертов, в 2023 году количество атак программ-вымогателей с целью получения выкупа выросло на 160%, жертвами которых стали ретейлеры, производственные, строительные, туристические и страховые компании [8]. Самой известной программой является вирус Petya - вредоносная программа, сетевой червь и программа-вымогатель, которая поражает компьютеры под управлением Microsoft Windows [5]. Вариантами кибератак с использованием электронной почты фирмы являются:

- фишинг атаки (phishing attacks), когда злоумышленники совершают попытки получить конфиденциальную информацию через подделку электронных писем.
- спуфинг-атаки (spoofing attacks), когда злоумышленники выдают себя за доверенные источники для получения доступа к важным данным или информации.

Эксперты отмечают, что шпионское программное обеспечение стало одним из трендов 2023 года.

Его использование в качестве метода атаки возросло с 18% в 2022 году до 27 % за первые три квартала 2023 года [6]. Конфиденциальная информация, полученная таким путем, может быть использована недобросовестной фирмой-конкурентом для разработки аналогичных продуктов или услуг, вводя в заблуждение потребителей данных товаров и услуг [4].

Издержки и последствия от промышленного шпионажа могут быть достаточно серьезными для фирмы. Во-первых, она может потерять свои конкурентные преимущества, что

может привести к потере рыночной доли продукта и прибыли. Во-вторых, открытая практика промышленного шпионажа может навредить репутации компании и вызвать в дальнейшем недоверие клиентов и партнеров. В-третьих, она может потерять часть своих ценных интеллектуальных активов в виде патентов, технологий или бренда. Так, по данным «Лаборатории Касперского», в результате таргетированных, то есть целенаправленных нападений, в 2021 году крупный бизнес потерял в среднем \$695 000, а малый и средний — почти \$32000 [3].

Принципиально к новым методам терроризма относятся информационный терроризм или кибертерроризм, которые влекут за собой крупные сбои на сайтах компаний, несанкционированный доступ к системам управления, кибершпионаж и нарушение работы критической инфраструктуры. Киберпреступники могут направлять свои атаки на различные объекты: от нефтеперерабатывающих заводов до городской инфраструктуры, с целью навредить общественной безопасности или вызвать панику. К ним относятся АРТ-атаки (Advanced Persistent Threats) и DoS-атаки (Denial of Service).

В связи с вышесказанным, анализ угроз промышленного шпионажа является важным инструментом для фирмы, стремящейся защитить свои конфиденциальные данные, технологии и интеллектуальную собственность от несанкционированного доступа со стороны фирм-конкурентов, злоумышленников, иногда и иностранных государств. Этот анализ включает в себя оценку потенциальных угроз, идентификацию уязвимостей и разработку стратегий для защиты от возможных атак [2]. Отметим, что коммерческая информация фирмы относится к категории информации, охраняемой Законом РФ [7], в рамках которого незаконное использование ноу-хау и кражи признаются формой недобросовестной конкуренции. Однако, как было отмечено выше, методы кибершпионажа постоянно совершенствуются. По прогнозам аналитиков, в скором времени для обнаружения и предотвращения киберугроз будут широко применяться технологии искусственного интеллекта (AI) [6]. Технологии искусственного интеллекта позволят создавать более эффективные системы мониторинга и анализа, способные оперативно реагировать на изменяющиеся угрозы и атаки. Таким образом, интеграция искусственного интеллекта в системы безопасности информационных ресурсов становится необходимостью для фирм, стремящихся обеспечить полноценную защиту своих интересов и конфиденциальной информации.

1. Красовских О. П., Красовских Е. О. Промышленный шпионаж как угроза экономической безопасности предприятия // Сборник статей XVII Международной научно-практической конференции «Современная юриспруденция: актуальные вопросы, достижения и инновации». — Пенза: Наука и Просвещение, 2019. — С. 90–93.
2. Утечки данных. Россия. 2018 год // Аналитический центр InfoWatch. URL: https://www.infowatch.ru/sites/default/files/report/analytics/russ/InfoWatch_Russ_Report_2018.pdf (дата обращения: 24.03.2024).
3. «Лаборатория Касперского» назвала самые дорогие для российского бизнеса кибератаки // Лаборатория Касперского. URL: <https://www.forbes.ru/tekhnologii/442691> (дата обращения: 25.03.2024).
4. Куренков Е.В., Лысов А.В., Остапенко А.Н. Рекомендации по оценке защищенности конфиденциальной информации от ее утечки за счет ПЭМИ // Конфидент. - 1998. - N 4. - С.48-50.
5. Андрианов В.И. и др. Шпионские штучки и устройства для защиты объектов и информации. - СПб.: Лань, 1995. - 272 с.
6. Хакеры активизировались: какие киберугрозы ждут российский бизнес в 2024-м. URL: <https://www.dp.ru/a/2024/01/07/hakeri-aktivizirovalis-kakie> (дата обращения: 03.04.2024)
7. Федеральный закон о коммерческой тайне от 29.07.2004 г. №98-ФЗ (ред от 14.07.2022 г.)
8. «Лаборатория Касперского» назвала основные киберугрозы для российского бизнеса // Лаборатория Касперского. URL: <https://www.forbes.ru/tekhnologii/503058-analitiki-nazvali-osnovnye-kiberugrozy-dla-rossijskogo-biznesa-v-2023-godu> (дата обращения: 20.04.2024).

Воронов Р.А., Габрух А.Ю., Лазарев М.М.

Инновационные процессы предприятий оборонно-промышленного комплекса России в современных экономических условиях

*ФГБОУ ВО «МИРЭА – Российский технологический университет»
(Россия, Москва)*

doi: 10.18411/trnio-06-2024-237

Аннотация

В статье рассматривается роль оборонно-промышленного комплекса в интересах обеспечения обороноспособности страны и ее социально-экономическом развитии. В качестве одного из приоритетных направлений развития оборонно-промышленного комплекса авторы отмечают диверсификацию научно-технического и производственно-технологического потенциала предприятий, их производственных мощностей с ориентацией на совместный выпуск продукции военного назначения и высокотехнологичной продукции гражданского назначения.

Ключевые слова: диверсификация, оборонно-промышленный комплекс, военно-гражданская интеграция, продукция военного назначения, продукция гражданского назначения, продукция двойного назначения, высокотехнологичная продукция, инновация, технология, предприятие.

Abstract

The article examines the role of the military-industrial complex in the interests of ensuring the country's defense capability and its socio-economic development. As one of the priority areas for the development of the military-industrial complex, the authors note the diversification of the scientific, technical, production and technological potential of enterprises, their production capacities with a focus on the joint production of military products and high-tech products for civilian use.

Keywords: diversification, military-industrial complex, military-civil integration, military products, civilian products, dual-use products, high-tech products, innovation, technology, enterprise.

В современных условиях российский оборонно-промышленный комплекс (ОПК) был и во многом остается основным национальным источником, поставляющим высокие технологии в гражданский сектор экономики [1-14]. С ростом геополитического, экономического и военного давления на Россию роль ОПК в экономике страны всемерно возрастает, поскольку способность России проводить независимую внешнюю политику и оставаться экономически самостоятельной во многом определяется уровнем развития отечественной оборонной промышленности.

Ввиду отсутствия предпосылок к снижению международной напряженности необходимость поддержания научно-технического и производственно-технологического потенциалов отечественного ОПК на уровне, обеспечивающим парирование постоянно возрастающих угроз как военно-технического, так и экономического характера, продолжает оставаться актуальной.

Современный ОПК является фундаментом безопасности государства, играющим системообразующую роль в социально-экономическом развитии страны и обеспечивающим России статус великой державы. В экономическом плане ОПК – это комплекс отраслей, предприятий и организаций, взаимоувязанных для удовлетворения военных потребностей государства, который включает:

высокотехнологичный многопрофильный научно-промышленный комплекс, в состав которого входят интегрированные структуры, научные центры, а также иные инновационно-активные предприятия (ИАП);

системообразующие организации ОПК – интегрированные структуры, стратегические организации ОПК, осуществляющие работы по выполнению государственного оборонного заказа (ГОЗ) и включенные в соответствующие перечни организаций;

государственные корпорации, созданные на основании федеральных законов, участвующие в реализации государственной политики в области развития ОПК, осуществляющие управление организациями ОПК, входящими в их состав, и (или) активами организаций ОПК, переданными им в установленном порядке;

другие организации ОПК, имеющие в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество, включая оборудование и производственные мощности, обладающие квалифицированными кадрами для разработки ВВСТ и включенные в сводный реестр организаций ОПК.

В настоящее время структура ОПК включает около 1300 организаций различных организационно-правовых форм, форм собственности и видов деятельности [7]. Данные организации находятся в ведении федеральных органов исполнительной власти, государственных корпораций «Ростех», «Роскосмос» и «Росатом», в том числе: более 80 % предприятий и организаций – в ведении Минпромторга России, около 6 % - Госкорпорации «Роскосмос», около 4 % - Минобороны России, около 3 % - Госкорпорации «Росатом» и др.

Поскольку в создании продукции военного назначения в рамках ГОЗ, помимо организаций, включенных в сводный реестр ОПК, принимают участие на разных уровнях кооперации порядка 4000 других предприятий и организаций различных отраслей промышленности, реальный состав оборонных предприятий существенно шире.

Управление в сфере ОПК осуществляется в составе единой взаимоувязанной системы государственного и военного управления Российской Федерации под общим руководством Президента Российской Федерации.

Являясь составной частью военной организации государства, ОПК остается важным сектором экономики страны. Как наиболее высокотехнологичный сектор он представляет собой один из основных источников трансфера высоких технологий в гражданский сектор производства товаров и услуг.

От состояния и уровня развития предприятий оборонной промышленности зависит не только обеспечение национальной безопасности, но и решение вопросов по техническому переоснащению важнейших сфер экономики России (здравоохранение, топливно-энергетический комплекс, связь, транспорт и др.), а также социально-экономическая и политическая стабильность в большинстве регионов России.

Оборонно-промышленный комплекс традиционно стимулирует инновационную активность в гражданских секторах экономики, способствует развитию смежных отраслей промышленности и диверсификации структуры экономики в целом, повышению ее конкурентоспособности [8]. Инновационно-активные предприятия ОПК при соответствующей государственной поддержке могут стать локомотивом инновационного развития страны.

Оборонно-промышленный комплекс развивается опережающими темпами по сравнению с другими секторами экономики. Благодаря консолидированным усилиям государства и ИАП в ОПК сосредоточены значительные производственно-технологический, инновационный и экспортный потенциалы страны, обеспечивающие создание и производство высокотехнологичной продукции, конкурентоспособной на мировом рынке.

В настоящее время параллельно с созданием производства для выпуска продукции военного назначения (ПВН) нового поколения, интегрированные структуры ОПК и ИАП реализуют с использованием технологий двойного назначения программы по увеличению выпуска продукции гражданского назначения (ПГН): гражданских судов, гражданской авиации, строительной техники, подвижного железнодорожного состава, оборудования для топливно-энергетического комплекса, систем навигации и управления воздушным движением, медицинской техники и другой продукции. В этой связи одной из приоритетных задач развития ОПК в настоящее время становится диверсификация научно-технического и производственно-технологического потенциала предприятий, их производственных мощностей с ориентацией на

совместный выпуск ПВН и высокотехнологичной ПГН с увеличением доли последней. Анализ трудов отечественных ученых в области развития ОПК позволил авторам сформулировать основные отличия в разработках ПВН и ПГН [1-14] В обобщенном виде результаты сравнительного анализа приведены в таблице 1.

Острая необходимость решения этой важнейшей задачи сегодня открыто признается руководством страны. Развитие новых организационных структур управления высокотехнологичным производством является одним из приоритетов государственной политики Российской Федерации.

Таблица 1

Основные отличия в разработке ПВН и ПГН.

<i>№ п/п</i>	<i>Фактор</i>	<i>ПВН</i>	<i>ПГН</i>
1.	<i>Тип продукции</i>	<i>Сложная, строгие требования к качеству</i>	<i>Простая, надежная, умеренной производительности</i>
2.	<i>Финансирование НИОКР</i>	<i>Государственное</i>	<i>Собственное и привлеченное</i>
3.	<i>Типы разработок</i>	<i>Фундаментальные, прикладные, долгосрочные</i>	<i>Краткосрочные, прикладные</i>
4.	<i>Связь НИОКР и производства</i>	<i>НИОКР может быть отделены от производства</i>	<i>Интеграция НИОКР, производства и обслуживания клиентов</i>
5.	<i>Конкуренция</i>	<i>Ограниченное количество конкурирующих производств (подрядчиков)</i>	<i>Высококонкурентный рынок</i>
6.	<i>Основные особенности</i>	<i>Использование инновационных технологий</i>	<i>Бизнес-ориентация</i>

В стране созданы корпорации по основным видам ПВН, которые позволяют обеспечить технологическую модернизацию военной экономики и ее переход на инновационный путь развития. Большинство корпоративных образований оборонной промышленности относятся к классу сложных организационно-экономических систем, характеризуются открытостью, интенсивным обменом материальными и нематериальными потоками с внешней средой и способностью к самоорганизации и эволюционному саморазвитию под воздействием внешних и внутренних факторов, в том числе управленческих решений.

На способность предприятия ОПК к диверсификации оказывают влияние две основные группы факторов [8, 13].

В первую группу факторов входят: готовность мощностей к выпуску продукции гражданского и двойного назначения, что определяется:

наличием производственных мощностей, потенциально позволяющих выпускать ВТП гражданского назначения;

фактической загрузкой производственных мощностей продукцией военного назначения; возможностью инвестирования финансовых средств в гражданские проекты и т.д.

Вторую группу факторов составляют: наличие маркетинговых, конструкторских и административных управленческих компетенций по созданию, организации производства и выводу продукции на гражданский рынок. Эта группа факторов характеризуется:

опытом создания и продвижения ВТП гражданского назначения на рынок;

наличием высококвалифицированных конструкторских кадров, маркетинговых подразделений для изучения спроса на создание ВТП гражданского назначения;

способностью предприятий организовать сбыт и сервисное обслуживание ВТП и др.

Таким образом, диверсификация научно-технического и производственно-технологического потенциала предприятий ОПК, их производственных мощностей с ориентацией на совместный выпуск ВТП военного и гражданского назначения является приоритетным направлением развития предприятий ОПК с одной стороны, а с другой актуальной проблемой, требующей комплексного анализа и выработки обоснованных управленческих решений. Без наличия соответствующего научно-методического, технико-

экономического и иного обоснования диверсификации данный процесс может вызвать серьезные сложности, связанные с сокращением или остановкой производства, снижением рентабельности, нарушением кооперационных цепочек и т.д., что в целом может сказаться на социально-экономической стабильности и создать угрозу национальной безопасности Российской Федерации.

1. Пронин А.Ю., Гусева А.С. Формирование инновационного потенциала предприятий оборонно-промышленного комплекса на основе диверсификации производства / Сборник докладов VII Всероссийской научно-практической конференции молодых ученых и специалистов организаций – ассоциированных членов Российской академии ракетных и артиллерийских наук «Молодежь. Наука. Инновации в оборонно-промышленном комплексе». Москва, 2023. С.170-177.
2. Оборонно-промышленный комплекс Российской Федерации: приоритетные направления, организационно-экономические механизмы и методическое обеспечение инновационного развития / Под ред. Г.А.Лавринова: Монография. – М.: Издательский дом «Граница», 2019. – 376 с.
3. Пронин А.Ю. Инновационные процессы предприятий оборонно-промышленного комплекса: диверсификация производства / Сборник XXII Национальной научной конференции с международным участием «Россия: тенденции и перспективы развития». Москва, 2023. С. 350-353.
4. Боков С.И., Пестун У.А. и др. Новое в программно-целевом планировании развития оборонно-промышленного комплекса // Радиоэлектронная отрасль: проблемы и решения. – 2023. – № 10. – С.24-27.
5. 5 Ачасов О.Б., Бабкин Г.В., Косенко А.А. Диверсификация как фактор повышения эффективности функционирования оборонно-промышленного комплекса // Вооружение и экономика – 2016. – № 4.
6. Леонов А.В., Пронин А.Ю. Экономическая динамика создания высокотехнологичной продукции: теория, методология, практика. – М.: ИНФРА-М, 2021. – 292 с.
7. Шамхалов Ф.И., Канкулов М.Х. Направления осуществления диверсификации деятельности интегрированных структур с государственным участием // Научный вестник оборонно-промышленного комплекса России. – 2019. - № 4. – С. 78 – 93.
8. Лавринов Г.А., Косенко А.А., Хрусталева Е.Ю. Инновационный потенциал российского оборонно-промышленного комплекса // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2013. – № 22 (211).
9. Пронин А.Ю. Диверсификация оборонно-промышленного комплекса – инновационный путь развития экономики России // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2020. № 11-3 (69). С. 10-14.
10. Беркутова Т.А. Механизмы диверсификации предприятий оборонно-промышленного комплекса в условиях военно-гражданской интеграции. – Ижевск: Принт, 2017. – 151 с.
11. Батьковский А.М., Леонов А.В. Развитие технологического проектирования сложной инновационной продукции в условиях диверсификации производства // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2019. № 5-1 (69). С. 67-70.
12. Попович Л.Г. Управление инновационно-инвестиционной деятельностью предприятия в условиях диверсификации. – М.: Ваш Формат, 2018. – 226 с.
13. Батьковский А.М., Хрусталева Е.Ю. Инструментарий контроллинга использования средств, направленных на создание высокотехнологичной продукции // Контроллинг. – 2018. № 1 (152). С. 8-16.
14. Леонов А.В., Подольский А.Г. Системное проектирование высокотехнологичной продукции: методология и практика. – М.: ИНФРА-М, 2024. – 384 с.

Гайрбекова Р.С., Бибулатова М.Э.

Организация мотивации персонала в организации

*Чеченский государственный университет им. А.А. Кадырова
(Россия, Грозный)*

doi: 10.18411/trnio-06-2024-238

Аннотация

В данной статье авторами рассмотрены теоретические основы системы мотивации. Исследованы особенности влияния на фактическую деятельность сотрудников организация посредством их мотивов и потребностей. Выделены цели мотивации, а также проведен анализ факторов внутренней и внешней мотивации персонала. Авторами определены проблемы при решении вопросов мотивации персонала и внесены предложения по разрешению данных проблем.

Ключевые слова: мотивация, цели мотивации, персонал, внутренняя мотивация, внешняя мотивация персонала.

Abstract

In this article, the authors consider the theoretical foundations of the motivation system. The features of the influence on the actual activities of the organization's employees through their motives and needs have been studied. Motivation goals are identified, and an analysis of the factors of internal and external motivation of personnel is carried out. The authors identified problems in solving issues of personnel motivation and made proposals for resolving these problems.

Keywords: motivation, motivation goals, personnel, internal motivation, external motivation of personnel.

Мотивация – это система побудительных процессов, предназначенная для совершения какого-либо действия или деятельности для удовлетворения потребностей, мотивов, интересов и желаний (2). Это процесс создания таких организационных условий, которые будут побуждать людей стремиться к достижению поставленных компанией целей. Это сумма энергии, креативности и энтузиазма работников по отношению к своему рабочему месту. Ее можно сравнить с батареей, хранящей энергию, необходимую им для прохождения обычного рабочего дня.

Мотивы рождаются внутри отдельного человеческого сознания, формируясь из различных потребностей, интересов и желаний. Они опосредованно и мягко побуждают человека к действию.

К основным целям системы мотивации можно отнести:

- побуждение каждого сотрудника к повышению личной эффективности;
- использование человеческого капитала компании для достижения целей устойчивого развития;
- привлечение в организацию квалифицированных кадров и удержание ценных специалистов;
- повышение уровня квалификации работников;
- стабилизация кадрового состава и исключение текучести персонала;
- оптимизация расходов организации [1].

Как было упомянуто выше, у работников есть свои потребности и интересы, которые лежат в основе их трудовой мотивации, а мотивация работников к труду влияет на их фактическую деятельность. В свою очередь, у организации есть свои интересы и цели, к которым она стремится. Для их достижения организация ставит перед собой определенные задачи, выполнение которых сотрудниками ведет к их желательной деятельности. Для того, чтобы удовлетворить свои цели, организация должна сделать так, чтобы фактическая деятельность сотрудников была одновременно и желательной для организации. Влиять на фактическую деятельность сотрудников организация может, зная их мотивы и потребности, лежащие в основе их поведения и действий. Это знание помогает компаниям выстраивать системы стимулирования, связывающие интересы персонала с интересами организации.

Мотивацию сотрудников можно разделить на две категории: внешнюю и внутреннюю мотивацию.

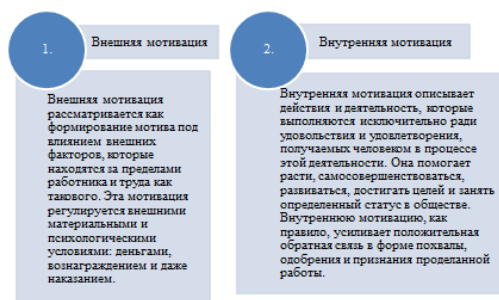


Рисунок 1. Внешняя и внутренняя мотивация сотрудников.

Факторы внутренней и внешней мотивации персонала различны и разнообразны (таблица 1).

Таблица 1

Факторы внутренней и внешней мотивации персонала.

<i>Внутренняя мотивация</i>	<i>Внешняя мотивация</i>
<i>Факторы</i>	
<i>Личностный рост</i>	<i>Уровень заработной платы</i>
<i>Самореализация</i>	<i>Занимаемая должность</i>
<i>Потребность в общении</i>	<i>Статус</i>
<i>Здоровье</i>	<i>Карьера</i>
<i>Творческое развитие</i>	<i>Льготы</i>

Открытым остается более важный вопрос о продуктивности внутренней и внешней мотивации. Черасоли, Никлин и Форд обнаружили, что это, по-видимому, зависело от типа выполняемой задачи, в частности, была ли она творческой и сложной (качественные задачи) или простой и повторяющейся (количественные задачи). Согласно метаанализу, внутренняя мотивация может быть более важна для задач, ориентированных на качество. Результаты этого исследования показали, что внутренняя мотивация объясняет 35% результатов выполнения таких задач, тогда как внешняя мотивация объясняет только 6%. Однако для задач, ориентированных на количество, внешняя мотивация была лучшим предиктором производительности, объясняя 33% производительности □3□.

Большинство предприятий нашей страны регулярно сталкиваются с массой проблем при решении вопросов мотивации персонала. Среди них – взаимоотношения руководства с подчиненными, размер вознаграждения, условиями труда и в целом уровнем жизни. Основной ошибкой собственников большинства коммерческих предприятий является отсутствие понимания того, что основным ресурсом, генерирующим прибыль компании, являются сотрудники, и от уровня их мотивации напрямую зависят результаты организации.

Наша страна перешла на рыночную модель экономики сравнительно недавно, поэтому большинство организаций только получают опыт построения мотивационных моделей. Среди недостатков большинства применяемых систем мотивации можно выделить:

1. В большинство организаций переключались советские мотивационные модели, носящие коллективный характер.
2. Во многих организациях системы мотивации весьма шаблонны, стандартизированы, их результативность не диагностируется.
3. Система вознаграждения и премирования является уравнивающей и не учитывает вклад отдельно взятого сотрудника, таким образом демотивируя более старательных работников.
4. Вклад в работу сотрудников оценивается как правило формально и субъективно. Уровень переменной части вознаграждения нередко зависит от взаимоотношений с руководителем.

На сегодняшний день преимущественно иностранными компаниями, но также и российскими предприятиями накоплен большой опыт разработки систем стимулирования, однако не все организации смогли успешно применить какую-либо известную систему. Однако, хотя существует большое количество различных систем стимулирования, невозможно копировать их без разбора, поскольку при внедрении системы необходимо учитывать конкретные обстоятельства каждого предприятия, его возможности и особенности предприятия. человеческие ресурсы.

Менеджерам важно и необходимо знать ключевые аспекты мотивации персонала организации для создания оптимальных условий для реализации потенциала работников предприятия.

Таким образом, значение мотивации сотрудников определено тем, что руководство организации, используя ее, могут влиять на поведение сотрудников и направлять его на достижение целей предприятия. Если уровень мотивации недостаточен, требуется внести изменения в действующую систему вознаграждения.

1. Кабаченко, Т.С. Психология в управлении человеческими ресурсами: учебное пособие / Т. С. Кабаченко. — СПб.: Питер, 2003. — 400 с. — ISBN 5-318-00457-1.

2. Кярова, М. А. Человеческий капитал как ключевой ресурс инновационного развития региональной социально-экономической системы / М. А. Кярова, Л. А. Яндарбаева // Вестник Академии знаний. – 2020. – № 39(4). – С. 253-256. – DOI 10.24411/2304-6139-2020-10471. – ЭДН ЛЕВЗКСН.
3. Нехорошкова Д. Д. Мотивация персонала в условиях влияния корпоративной культуры: выпускная бакалаврская работа по направлению подготовки: 38.03.02 - Менеджмент / Нехорошкова, Дарьяна Данииловна - Томск: [б.и.], 2023.URL: <https://vital.lib.tsu.ru/vital/access/manager/Repository/vital:18372>

Гайрбекова Р.С., Гетиева А.К.

Мероприятия по совершенствованию системы мотивации персонала организации с целью развития организации

*Чеченский государственный университет им. А.А. Кадырова
(Россия, Грозный)*

doi: 10.18411/trnio-06-2024-239

Аннотация

Авторами проведены исследования теоретических и методологических аспектов построения системы мотивации, проведен анализ экономического и нематериального стимулирования. Определены неденежные стимулы, связаны с удовлетворением потребностей работников, а также формы моральной и материальной мотивации. Разработаны рекомендации по актуализации системы мотивации персонала организации.

Ключевые слова: мотивация, персонал, неденежные стимулы, моральная мотивация, материальная мотивация.

Abstract

The authors conducted research on the theoretical and methodological aspects of building a motivation system, and analyzed economic and non-material incentives. Non-monetary incentives are identified that are related to meeting the needs of employees, as well as forms of moral and material motivation. Recommendations have been developed for updating the organization's personnel motivation system.

Keywords: motivation, personnel, non-monetary incentives, moral motivation, material motivation.

Побуждение сотрудников предприятия к плодотворной рабочей деятельности, направленной на повышение эффективности работы компании для повышения финансовых показателей и устойчивое развитие, является первоочередной задачей управления персоналом.

В настоящее время существует множество различных теорий и концепций, направленных на решение проблемы мотивации персонала, однако применение любой из них не гарантирует результата при внедрении в отдельно взятой организации. Сегодня разработка качественного мотивационного пакета является одной из главных задач в системе управления персоналом организации, потому что мотивация существенно сказывается на отношении персонала к выполнению своих должностных обязанностей [3].

Если мы попытаемся рассмотреть мотивацию как одну из составляющих деятельности человека, то под мотивацией, как правило подразумеваются некие силы, существующие как внутри, так и вне человека, которые своим воздействием побуждают в нем желание выполнять определенные действия, будь то написание дипломной работы, занятие спортом, либо выполнение должностных обязанностей. Как правило, человек берется за выполнение определенной работы, потому что рассчитывает получить за это определенной вознаграждение. Задача руководства организации заключается в том, чтобы максимально эффективно использовать человеческий капитал, для чего требуется мотивировать подчиненный персонал на качественное выполнение своих должностных обязанностей, на достижение целей, поставленных перед предприятием. В нашей стране мотивационные программы большинства организаций имеют свои специфические особенности, которые связаны с историей

формирования рыночной экономики, регулярными шоками и не стабильностью экономической системы страны, а также с особенностями менталитета соотечественников.

Система стимулирования делится на: экономическое стимулирование и нематериальное стимулирование. Финансовые стимулы включают денежные стимулы, используемые для повышения удовлетворенности доходом. Удовлетворенность материальным вознаграждением преобладает над удовлетворенностью другими невознаграждающими параметрами трудовой деятельности. Система нематериального стимулирования состоит из множества стимулов, которые не имеют непосредственно денежного характера. В целом, они создают условия для удовлетворения высших потребностей в общении, уважении, признании, саморазвитии и творческой реализации.

Чтобы удовлетворить все или большинство своих потребностей, работники также должны полагаться на неденежные стимулы (рис.1).

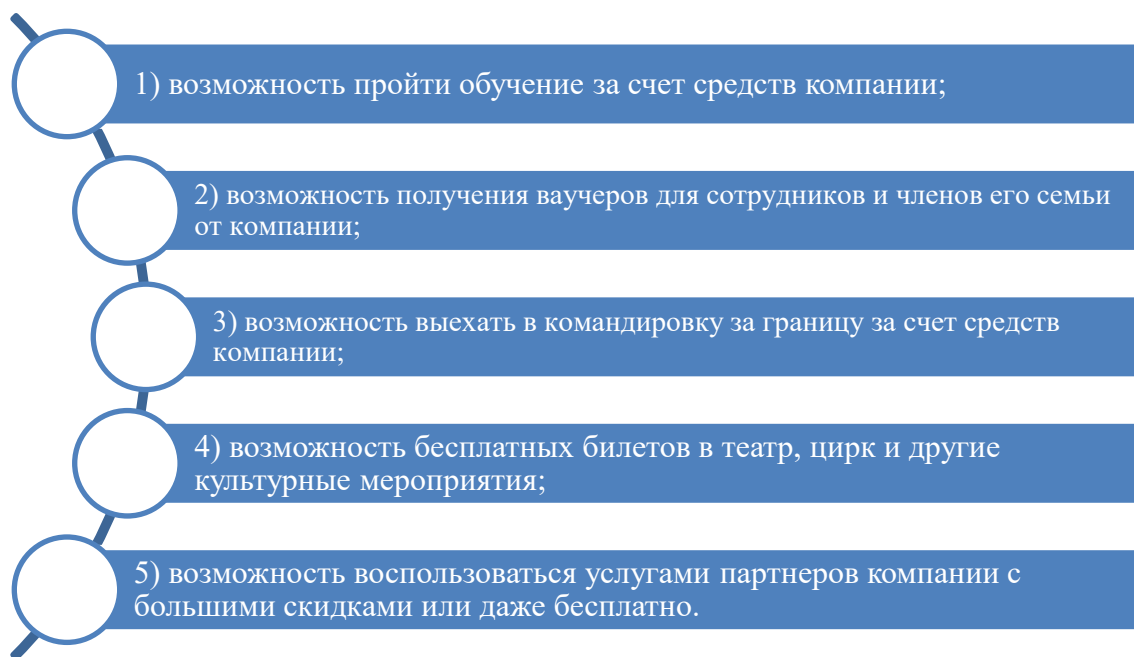


Рисунок 1. Неденежные стимулы повышения производительности труда.

Неденежные стимулы связаны с удовлетворением потребностей работников, а также в признании их, путем участия в принятии решений и балансе между временем, проведенным на работе, и заботой о их благополучии.

За успешное выполнение трудовых обязанностей и достижение рабочих целей происходит использование различных благ в качестве вознаграждения. Виды стимулирования делятся на множество видов, среди которых: моральные, организационные и ряд других групп. Рассмотрим некоторые из них [2].

Первая форма стимулирования довольно распространённая и понятная – это заработная плата. Существует деление данного показателя на две группы, и первая – это номинальная заработная плата. Это оплата труда наёмного работника, которая включает в себя основную заработную плату, состоящую из трёх частей: сдельную, повременную и окладную. Также в номинальную заработную плату входят дополнительные выплаты: доплаты за условия труда, премии за переработку или работу в праздничные дни. Денежная форма стимулирования вдобавок включает в себя различные бонусы, которые представляют собой разовые выплаты из прибыли предприятия.

Однако денежные выплаты являются не единственным эффективным способом мотивации сотрудников [1]. Однако стоит помнить, что заработная плата является незаменимым компонентом для покрытия только базовых потребностей человека. У сотрудника, помимо физиологических потребностей, также есть необходимость в признании и

уважении, самоактуализации и социализации. На данном этапе, несомненно, материальные стимулы всё ещё имеют место для существования в виде дополнительных выплат.

К формам морального поощрения также необходимо отнести следующие:

личная похвала деятельности сотрудника в присутствии коллег на разного рода мероприятиях, совещаниях, деловых встречах или конференциях (рис.2).

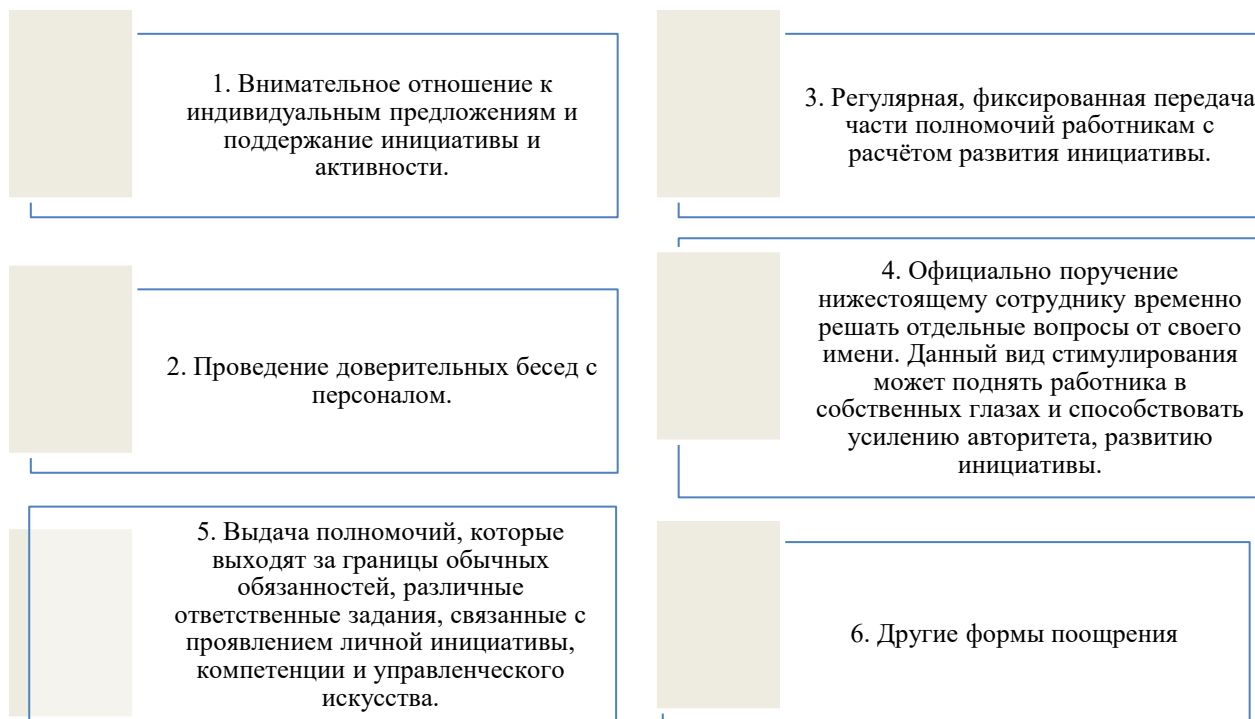


Рисунок 2. Формы морального поощрения [2].

Справедливое отношение, как способ моральной мотивации, также имеет большое значение. Руководителю в организации не стоит прибегать к фаворитизму или кумовству, чтобы не потерять уважение среди подчинённых. Также стоит упомянуть, что важным аспектом справедливости будет являться чувство самоуважения каждого отдельного работника.

Подводя итоги, следует сказать, что лучшим способом мотивирования сотрудников будет комбинированное использование как материальных, так и нематериальных методов стимулирования, поскольку деньги всё ещё являются важной составляющей и одним из самых главных мотивов для работы. Однако, другие методы стимулирования, не относящиеся к денежным выплатам, покрывают намного больше потребностей, чем только первичные, такие как физиологические и потребность в безопасности. Также стоит отметить, что существуют наиболее эффективные для нашего времени инструменты мотивации сотрудников. Обоснованное использование данных инструментов может дать лучший результат и повлиять на эффективность работы компании.

1. Герасимов Б.Н. Развитие процесса управления корпоративной культурой // Международный институт рынка. – 2020.- С. 44-51.
2. Кибанов А.Я. Управление персоналом организации: Учебник// А. Я. Кибанов. Москва: Изд-во ИНФРА-М, 2003. 638 с.
3. Кярова, М. А. Человеческий капитал как ключевой ресурс инновационного развития региональной социально-экономической системы / М. А. Кярова, Л. А. Яндарбаева // Вестник Академии знаний. – 2020. – № 39(4). – С. 253-256. – DOI 10.24411/2304-6139-2020-10471. – ЭДН ЛЕВЗКСН.

Галкин Д.А., Степанова Т.А.

Анализ факторов, влияющих на себестоимость производства подсолнечника*Воронежский государственный аграрный университет им. императора Петра I
(Россия, Воронеж)*

doi: 10.18411/trnio-06-2024-240

Аннотация

В статье представлен анализ факторов, влияющих на себестоимость производства подсолнечника, способы минимизации издержек производства и себестоимости.

Ключевые слова: себестоимость, подсолнечник, рентабельность, факторы, анализ.

Abstract

The article presents an analysis of the factors affecting the cost of sunflower production, ways to minimize production costs and cost.

Keywords: cost, sunflower, profitability, factors, analysis.

Актуальность исследования заключается в том, что снижение себестоимости продукции – одна из самых главных целей, которую ставит перед собой каждое предприятие, поскольку минимизация затрат на производство напрямую влияет на прибыль предприятия, а также эффективность производства.

Анализируя разные факторы влияние на себестоимость производства подсолнечника, можно прийти к наблюдению, какие факторы наибольшим образом влияют на себестоимость единицы продукции, а какие несущественно, понимание этих показателей позволяет грамотно учитывать их значимость в производстве, минимизируя издержки и себестоимость.

Многофакторный регрессионный анализ используется для изучения влияния нескольких независимых переменных на зависимую переменную. Он помогает выявить и оценить относительное влияние каждой из них на результат, а также определить, какие факторы являются статистически значимыми.

В случае анализа себестоимости подсолнечника, будем использовать такие факторы как:

Y – себестоимость 1 ц подсолнечника, руб. X1 – Урожайность подсолнечника ц/га, X2 – Трудоёмкость 1ц подсолнечника чел/час. X3 – Уровень интенсификации, руб. X4 – Фондообеспеченность тыс.руб. X5 – Уровень специализации, %. X6 – Удельный вес затрат на подсолнечник, %. X7 – Стоимость внесённых удобрений на 1 га подсолнечника, руб. X8 – Уровень концентрации, га. X9 – Трудообеспеченность, чел.

Была построена многофакторная корреляционно – регрессионная модель для наблюдения, какие факторы влияют существенно, а какие незначительно. (Табл.1).

Таблица 1

Корреляционно – регрессионная модель себестоимости 1 ц подсолнечника по предприятиям Семилукского, Острогожского, Кантемировского районов.

<i>Independent variable</i>	<i>coefficient</i>	<i>Std.error</i>	<i>t - value</i>	<i>Sig.level</i>
Факторы	Коэффициент Регрессии	Стандартная ошибка	Критерий Стьюдента	Уровень Значимости (α-расч.)
Y – себестоимость, руб.	1520,628	122,6111	12,40205	2,75E-09
X1 – Урожайность, ц/га	-51,6285	4,737542	-10,8977	1,59E-08
X2 - Трудоёмкость, чел/час	9,388246	35,2686	0,266193	0,793715
X3 – Уровень интенсификации, руб.	0,032841	0,002199	14,93458	2,06E-10
X4 – Фондообеспеченность, тыс/руб.	9,74E-05	0,001186	0,082143	0,935619
X5- Уровень специализации, %	0,843812	0,809484	1,042407	0,313733
X6 – Удельный вес затрат, %	-0,17216	0,235767	-0,73021	0,476511
X7 – Стоимость внесённых удобрений, руб.	0,005064	0,006058	0,835864	0,416348

X8 – Уровень концентрации, га	-0,00631	0,012	-0,52545	0,606951
X9 – Трудообеспеченность, чел.	1,8921	36,31971	0,052096	0,95914

Статистическая оценка характеристик данной модели показывает, что некоторые факторы (удельный вес затрат на подсолнечник, стоимость внесённых удобрений на 1 га подсолнечника, уровень концентрации) количественно мало определяют результат, а влияние некоторых факторов не поддаётся логико – экономическому осмыслению, следовательно, рассчитаем новый ряд показателей, который показывает наиболее значимые факторы влияния. (Табл.2).

Таблица 2

Корреляционно – регрессионная модель (улучшенная) себестоимости 1 ц подсолнечника по предприятиям Семилукского, Острогожского, Кантемировского районов.

<i>Independent variable</i>	<i>coefficient</i>	<i>Std.error</i>	<i>t-value</i>	<i>Sig.level</i>
<i>Факторы</i>	<i>Коэффициент регрессии</i>	<i>Стандартная ошибка</i>	<i>Критерий Стьюдента</i>	<i>Уровень значимости (α-расч.)</i>
Y – Себестоимость, руб.	1552,673231	62,41769	24,87553	1,34E-17
X1 – Урожайность, ц/га.	-51,22	3,442249	-14,8787	5,78E-13
X3 – Уровень интенсификации, руб.	0,02	0,001791	18,44686	7,17E-15

Полученная модель количественно измеряет влияние каждого фактора на себестоимость 1 ц подсолнечника, что следует из уравнения множественной регрессии:

$$Y_{x1x3} = 1552,673 - 51,22x_1 + 0,02x_3$$

Коэффициент регрессии a_1 свидетельствует о том, что при увеличении урожайности подсолнечника на 1 ц/га себестоимость 1 ц будет снижаться на 51,22 руб.

Коэффициент регрессии a_3 свидетельствует о том, что при увеличении уровня интенсификации производства подсолнечника на 1 руб. себестоимость 1 ц будет повышаться на 0,02 руб.

Наряду с количественным измерением влияния факторов на себестоимость важное значение имеет измерение тесноты связи.

Регрессионный анализ используется для изучения отношений между одной зависимой переменной и одной или несколькими независимыми переменными. Он помогает предсказывать значения зависимой переменной на основе значений независимых переменных, а также определять силу и направление этих отношений.

На основе 25 наблюдений проведём регрессионный анализ, что – бы выявить, насколько сильно факторы, заложенные в модель, влияют на себестоимость подсолнечника. (Табл.3).

Таблица 3

Регрессионный анализ.

<i>Регрессионная статистика</i>	
<i>Множественный R</i>	0,969357167
<i>R-квадрат</i>	0,939643316
<i>Нормированный R-квадрат</i>	0,934167254
<i>Стандартная ошибка</i>	80,93622103
<i>Наблюдения</i>	25

Связь между себестоимостью 1 ц подсолнечника и оставшимися в модели факторами очень высокая, а коэффициент детерминации $R^2 = 0,939$ или 93,9% говорит о том, что себестоимость 1 ц подсолнечника на 93,9% находится под влиянием факторов, заложенных в модель, а на 6,1% под влиянием других неучтенных факторов.

Разработанная корреляционно – регрессионная модель достаточно отражает условия производства подсолнечника исследуемой совокупности предприятий, а поэтому может быть использована для оценки результатов их деятельности и, в частности, для расчёта резервов снижения средней себестоимости 1 ц подсолнечника.

Резервы снижения себестоимости необходимы для того, чтобы предприятия могли реагировать на изменения в экономической среде или внутренние факторы, такие как повышение затрат на производство или сырье. Они позволяют компании снижать себестоимость продукции, улучшать ее конкурентоспособность на рынке и повышать прибыльность. Резервы могут использоваться для внедрения новых технологий, улучшения процессов производства, сокращения издержек или рационализации расходов. (Табл 4.)

Анализируя резервы, мы видим, среднюю себестоимость 1 ц подсолнечника можно снизить от 90,71 до 118,39 руб. или от 6,08% до 7,95%.

Важно, чтобы темп прироста урожайности соответствовал темпу прироста уровню интенсификации в сельском хозяйстве. Это обеспечить устойчивость производства.

Если темп прироста урожайности превышает уровень интенсификации, то это может указывать на эффективное использование ресурсов и технологий, что в целом положительно. Однако, если уровень интенсификации не соответствует темпу прироста урожайности, это может привести к различным проблемам: недоиспользование потенциала, недостаточная продуктивность, экологические проблемы.

Для достижения соответствия между темпом прироста урожайности и уровнем интенсификации сельского хозяйства необходимо использовать современные технологии, оптимизировать ресурсы, обучать фермеров проводить исследования и применять инновации, управлять рисками и использовать системы поддержки принятия решений.

1. Анализ производства подсолнечника в Воронежской области и определение внутривозрастных резервов.
2. Белогубова А.А., Хаустова Г.И., Степанова Т.А.
3. В сборнике: Молодежный Вектор Развития Аграрной Науки. Материалы 72-Й Национальной Научно-Практической Конференции Студентов И Магистрантов. Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I. 2021. С. 5-11.
4. Оценка состояния и развития сельского хозяйства Воронежской области
5. Измайлова Л.Н., Сабина К.А. Финансовый вестник. 2022. № 3 (58). С. 56-61.
6. Пацева, В. С. Методические подходы к анализу себестоимости продукции в аграрных коммерческих организациях / В. С. Пацева, Г. И. Хаустова // Тенденции развития науки и образования. – 2020. – № 63-3. – С. 173-178.
7. Повышение эффективности производства и переработки семян подсолнечника на предприятиях Воронежской области. Магаленцева В.С., Измайлова Л.Н., Степанова Т.А. Тенденции развития науки и образования. 2020. № 63-4. С. 54-58.
8. Потенциал современных агротехнологий.
9. Степанова Т.А., Воронина А.В. Modern Economy Success. 2022. № 2. С. 153-156.

Галстян А.В.

Научно-технический и информационный потенциал мирового хозяйства

*Северо-Осетинский государственный университет имени К.Л. Хетагурова а
(Россия, Владикавказ)*

doi: 10.18411/trnio-06-2024-241

Аннотация

Научные ресурсы (научно-технический потенциал, наука) определяют возможности данной страны проводить научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР).

На научно-технический потенциал страны, его состояние и тенденции развития влияют две категории факторов. Первую категорию составляют количественные факторы - наличие в стране квалифицированных научных исследователей, а также материально-техническое обеспечение НИОКР, прежде всего объем аллоцированных на науку и научное обслуживание финансовых ресурсов. Вторая категория факторов (качественных) включает систему организации НИОКР, приоритеты научных разработок, а также уровень развития такой отрасли, как научное обслуживание.

Ключевые слова: Страна, наука, потенциал страны.

Abstract

Scientific resources (scientific and technical potential, science) determine the ability of a given country to conduct research and development work (R&D).

The scientific and technical potential of the country, its condition and development trends are influenced by two categories of factors. The first category consists of quantitative factors - the presence of qualified scientific researchers in the country, as well as the logistics of R&D, primarily the volume of financial resources allocated to science and scientific services. The second category of factors (qualitative) includes the system of organizing R&D, priorities of scientific development, as well as the level of development of such an industry as scientific services.

Keywords: Country, science, country potential.

Научные ресурсы, такие как научно-технический потенциал и наука, определяют возможности страны в проведении научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР) на своей территории.

Влияние на научно-технический потенциал, его состояние и тенденции развития можно разделить на две группы факторов. Первая группа состоит из количественных факторов, таких как наличие квалифицированных научных исследователей в стране и материально-техническое обеспечение НИОКР, а также объемы финансовых ресурсов, выделяемых на науку и научное обслуживание. Вторая группа факторов включает систему организации НИОКР, приоритеты в научных разработках и уровень развития отраслей, связанных с научным обслуживанием.

Важными показателями, характеризующими научные ресурсы стран, являются следующие:

- Доля расходов на НИОКР в ВВП;
- Расходы на НИОКР на одного человека;
- Доля бюджетных ассигнований на НИОКР в общих расходах государственного бюджета;
- Количество специалистов, занятых в науке и научном обслуживании, относительно общей численности населения;
- Количество международных премий, включая нобелевские, за выдающиеся научные достижения;
- Индекс цитирования, отражающий частоту ссылок на работы исследователей из данной страны;
- Доля наукоемкой продукции в ВВП и промышленной продукции;
- Доля данной страны на мировом рынке высоких технологий.

Удельный вес расходов на НИОКР в ВВП развитых стран имеет тенденцию к стабилизации на уровне от 2 до 3%. Однако уровень развития страны и доля расходов на науку в ВВП не обязательно следуют строгой зависимости. В целом, развитые страны направляют большее количество средств на НИОКР по сравнению с развивающимися странами, а крупные развитые страны обычно выделяют больше средств на науку, чем малые. Однако многое зависит от исторически сложившихся условий. Например, доля затрат на НИОКР в ВВП составляет 3% в Швеции, 2,2% в Израиле и всего 1% в Новой Зеландии.

В США значительная часть исследований проводится в военных целях, что является одним из факторов основного финансирования НИОКР государством. Еще одним фактором является высокая доля фундаментальных исследований, финансируемых за счет госбюджета.

В некоторых странах решающую роль в финансировании НИОКР играют частные фирмы. Например, в начале 90-х годов на долю частного сектора приходилось 82% общих ассигнований на НИОКР в Южной Корее, 75% в Швейцарии и 68% в Швеции. В России до середины 90-х годов была централизованная система финансирования науки, при которой доля государственных средств составляла 93% расходов на исследования и разработки. Однако во второй половине 90-х годов объем бюджетных ассигнований на НИОКР резко сократился, и доля государственных средств в структуре финансирования исследований и разработок (с учетом средств предприятий государственного сектора) в 1997 году составила 60,2%.

Экономическую эффективность научно-технической сферы можно определить как соотношение прироста выпуска наукоемкой продукции к расходам на НИОКР. Также важным показателем успешности НИОКР является количество ежегодно выдаваемых авторских свидетельств на изобретения, или патентов. Нобелевские премии в различных областях исследований также играют важную роль при оценке научных достижений.

Научные ресурсы мировой экономики сосредоточены в нескольких странах. Приблизительно половина всех финансовых ресурсов, выделяемых на НИОКР, приходится на США. Среди других центров можно выделить страны Западной Европы, Японию и Россию.

Некоторые небольшие развитые страны, такие как Швеция, Швейцария и Нидерланды, занимают лидирующие позиции в отдельных научно-технических областях, часто сотрудничая с фирмами других стран. Некоторые новые промышленно развитые страны, такие как Южная Корея, и ключевые развивающиеся страны, такие как Индия, достигают успеха на отдельных направлениях исследований.

Основой формирования научно-технического потенциала является научно-техническая революция, механизм внедрения достижений этой революции в производство.

Период современного научно-технического развития (НТР) начинается с середины XX века. НТР является коренным качественным переворотом в производительных силах человечества, основанным на превращении науки в непосредственную производительную силу общества.

Основные черты НТР включают:

1. Переход на ресурсо- и энергосберегающие технологии в промышленно развитых странах под влиянием резкого повышения цен на нефть в середине 70-х годов.
2. Широкое использование конструкционных материалов в промышленности и биоэнергетических компонентов в медицине.
3. Появление новейших поколений обрабатывающей техники на основе электроники и передовых материалов.
4. Введение роботизации и компьютерных технологий, заменяющих механизацию и автоматизацию.
5. Интернет, позволяющий получать доступ к любой необходимой информации.

Преимущества научно-технического развития были успешно использованы промышленно развитыми странами, которые сделали их "локомотивами" своей экономики. Эти страны начали переключать всю производственную базу на использование новейшей техники и технологий, а также на энергосбережение и экономию сырья. Научно-технический прогресс играет определяющую роль в развитии и интенсификации промышленного производства, охватывая все этапы, начиная с фундаментальных теоретических исследований и заканчивая внедрением новой техники в народное хозяйство. В результате обновляется материально-техническая база промышленности, повышается производительность труда и эффективность производства. Исследования показывают, что научно-технический прогресс снижает затраты на производство промышленной продукции в среднем на 2/3. В условиях перехода к рыночным отношениям эта ситуация немного изменилась, однако тенденция влияния научно-технического прогресса на производственные затраты, типичная для западных стран, будет

распространяться и на нас по мере продвижения страны к цивилизованному рынку. Высокая значимость данной проблемы и недостаточное количество практических исследований формируют новизну данного исследования.

1. Бетехтина Е., Пойсик М. Мировая практика формирования научно-технической политики. - Кишинев.: 2007
2. Буглай В.Б. ТНК и теория международных экономических отношений капиталистических стран. М.. 2006.
3. Ф. Глисин., Взаимодействие промышленных предприятий России с зарубежными партнерами в области инновационной деятельности.// Вопросы статистики. №6 .2005.

Галстян А.В.

Экономические проблемы российского здравоохранения и пути повышения его эффективности

*Северо-Осетинский государственный университет имени К.Л. Хетагурова
(Россия, Владикавказ)*

doi: 10.18411/trnio-06-2024-242

Аннотация

В западноевропейских странах существуют две основные формы реализации рыночных реформ здравоохранения. Первая форма основана на конкуренции между страховщиками в системе обязательного медицинского страхования (ОМС). Эта модель называется моделью регулируемой конкуренции и является теоретическим фундаментом рыночных реформ в Германии, Нидерландах, Швейцарии, Бельгии, Чехии, Словакии и Израиле.

Вторая форма основана на разделении функций финансирования и оказания медицинской помощи в бюджетной системе финансирования здравоохранения. Эта модель известна как модель внутреннего рынка и стала основой рыночных реформ в Великобритании, Швеции, Италии, Финляндии, Испании.

Ключевые слова: факторы здоровья, эпидемиологическая революция, государственная модель здравоохранения, американская модель здравоохранения, соцстраховая модель здравоохранения, медико-технический комплекс, субъекты обязательного медицинского страхования, объект медицинского страхования, территориальная программа ОМС.

Abstract

In Western European countries, there are two main forms of implementation of market-based health care reforms. The first form is based on competition between insurers in the compulsory health insurance (CHI) system. This model is called the managed competition model and is the theoretical basis of market reforms in Germany, the Netherlands, Switzerland, Belgium, the Czech Republic, Slovakia and Israel.

The second form is based on the separation of the functions of financing and providing medical care in the budgetary system of financing health care. This model is known as the internal market model and became the basis for market reforms in the UK, Sweden, Italy, Finland, and Spain.

Keywords: health factors, epidemiological revolution, state health care model, American health care model, social insurance model of health care, medical and technical complex, subjects of compulsory health insurance, object of health insurance, territorial compulsory medical insurance program.ords.

Экономическая модель здравоохранения представляет собой отражение основных черт системы экономических отношений, которые складываются в данной отрасли. При построении такой модели необходимо ответить на следующие вопросы: кто и как финансирует систему здравоохранения, кому принадлежат медицинские учреждения, каковы механизмы стимулирования медицинских работников и населения, а также как осуществляется контроль

качества медицинского обслуживания. В зависимости от роли и функций, выполняемых государством в этих процессах, выделяют три основные экономические модели.

Первая модель - государственная (бюджетная, социалистическая, английская). В этом случае роль государства существенна, финансирование происходит за счет государственного бюджета, и бесплатная медицинская помощь охватывает всю населенную площадь. Примерами такой модели являются системы здравоохранения Великобритании, Ирландии, Дании, Италии, а также многих развивающихся стран и отчасти бывших социалистических стран.

Вторая модель - социально-страховая (система регулирования здоровья). В данном случае, медицинские услуги в основном являются платными, однако оплата в значительной части производится за счет обязательного медицинского страхования, которым покрывается все или почти все население. Этот тип модели характерен для большинства развитых стран. Примерами такой модели являются Германия, Франция, Бельгия, Нидерланды, Австрия. В рамках этой модели можно выделить также страны Скандинавии, где здравоохранение в значительной степени приближается к первой модели, что зачастую называется промежуточным или бюджетно-страховым вариантом модели.

Третья модель - американская (частная, рыночная, частно-страховая). В данной модели медицинские услуги для населения предоставляются за плату, причем широко используется частное медицинское страхование, а роль государства меньше значительна. Эта модель преобладает в США, а также в Люксембурге и Южной Африке.

США занимают лидирующее положение в мире по объему ресурсов, вкладываемых в здравоохранение. Общие расходы на здравоохранение в этих странах составляют около 11-13% от ВВП, а на каждого человека в год приходится примерно 3 тысячи долларов США. Для значительной части населения США медицинские услуги являются платными, и цены на них достаточно высоки. В стране активно применяется медицинское страхование, граждане покупают полисы, позволяющие частично или полностью оплачивать лечение. Важной особенностью американской модели является сосуществование частной и государственной страховых систем. Приблизительно 65% американцев пользуются частным групповым страхованием, 12% - частным индивидуальным страхованием, а 13% - государственным медицинским страхованием.

Модель регулируемой конкуренции в системе обязательного медицинского страхования (ОМС) делегирует ключевую роль конкурирующим страховым посредникам. Соревнуясь за привлечение застрахованных, они способствуют созданию рыночных отношений в здравоохранении. В своем стремлении привлечь новых клиентов страховщики берут на себя ряд функций, ранее не характерных для них: предлагают новые услуги, обеспечивают качество медицинской помощи, стимулируют затратно-эффективное развитие видов помощи и улучшают структуру системы здравоохранения.

Модель внутреннего рынка отличается от других рыночных моделей здравоохранения и предполагает отсутствие конкуренции пациентов за медицинскую помощь. Это обусловлено бюджетным финансированием сектора здравоохранения, где отсутствуют конкурирующие страховщики. Основная принцип модели внутреннего рынка — разделение функций финансирования и предоставления медицинской помощи.

Разделение этих функций внедряет конкуренцию на рынке медицинских услуг. Отсутствие фиксированных обязательств по содержанию определенных государственных больниц может привести к передаче заказа другим учреждениям. Система "состязательных" рынков создает давление на поставщиков медицинских услуг.

Необходимым условием для функционирования закупочной функции медицинской помощи является экономическая самостоятельность государственных медицинских учреждений. Хотя больницы остаются в собственности государства, они обретают автономию. Степень этой автономии зависит от законодательства и может варьироваться от прав на распределение доходов до управления имуществом государственных учреждений коммерческими структурами. В то же время, государство сохраняет стратегический контроль над их деятельностью.

Финансовая необеспеченность государственных гарантий медицинской помощи населению привела к разрыву между декларируемыми и реальными экономическими условиями получения медицинской помощи. Финансирование в значительной мере переносится на самих граждан и работодателей, что приводит к росту расходов на лекарственные средства и медицинские услуги. Нарастание платности медицинской помощи усиливается.

Незавершенность введения системы обязательного медицинского страхования стала главным изъяном. Несбалансированность программ ОМС с размерами страховых платежей приводит к тому, что система ОМС аккумулирует лишь около 40% совокупного объема государственного финансирования здравоохранения. Субъекты Российской Федерации часто не осуществляют взносы на неработающее население в полном объеме.

Существенное территориальное неравенство в финансовом обеспечении прав граждан на получение медицинской помощи стало очевидным. Разница между регионами в размерах государственного финансирования здравоохранения на душу населения достигла значительного размера.

Отсутствие экономических механизмов, побуждающих участников системы здравоохранения к росту эффективности использования ресурсов, представляет серьезную проблему. Центральной проблемой организации финансирования государственных и муниципальных учреждений является двойственность источников и методов их финансирования за предоставление населению медицинской помощи.

Главное направление реформирования заключается в том, что нынешняя бюджетно-страховая система здравоохранения должна быть преобразована в систему, основанную на страховом принципе. Двухканальная система поступления финансовых средств в медицинскую организацию должна уступить место одноканальной системе. Важно напрямую из бюджетов финансировать высокотехнологичные виды медицинской помощи, лечение заболеваний, имеющих особую социальную значимость, санитарно-эпидемиологический надзор, контроль и другие услуги.

Необходимо в ближайшие годы реализовать следующие мероприятия:

1. Увеличить государственные расходы на здравоохранение для преодоления отставания заработной платы работников здравоохранения, обеспечения государственных гарантий бесплатного лекарственного обеспечения и осуществления замены изношенного медицинского оборудования.
2. Обеспечить сбалансированность программ обязательного медицинского страхования с финансовыми ресурсами.
3. Изменить роль страховых медицинских организаций, чтобы они стали информированными покупателями медицинской помощи в интересах застрахованных.
4. Внедрить новые методы оплаты медицинской помощи, исключив сметное финансирование и перейдя на предварительные методы оплаты.
5. Расширить хозяйственную самостоятельность организаций здравоохранения, учитывая страховые принципы.

Только через комплексные действия можно улучшить систему здравоохранения и обеспечить доступное и качественное медицинское обслуживание для населения.

Современные тенденции в развитии здравоохранения включают:

1. этот период характеризуется заметным повышением социальной и экономической значимости здравоохранения
2. рост потребности в техническом оснащении, специализации и интеграции лечебно-профилактических учреждений, неразрывная связь профилактики и лечения, приоритет социальной профилактики;
3. показатели общественного здоровья неотделимы от уровня технического обеспечения всего сектора здравоохранения и зависят от высочайших стандартов лечебно-профилактических сетей, их доступности для всего

- населения, уровня подготовки медицинских работников и совершенства организационных форм лечебно-профилактической помощи;
4. общественное здоровье все больше становится общим показателем социального прогресса.

1. Козлова Е.И., Кутафин О.Е. Конституционное право России: учебник. 4-е изд., перераб. и доп. М.: Проспект, 2010. 608 с.
2. Чубарова Т.В. Экономика здравоохранения: теоретические аспекты. М., 2008. 211 с

Гасанов З.А., Салбиев К.О.

Основные средства мобилизации финансовых ресурсов и их эффективное использование

*Северо-Осетинский государственный университет имени К.Л. Хетагурова
(Россия, Владикавказ)*

doi: 10.18411/trnio-06-2024-243

Аннотация

В данной статье проанализированы ключевые инструменты, которые компании используют для привлечения финансовых ресурсов и поддержания их сбалансированности. Представлены основные источники финансирования и методы оптимизации финансовых ресурсов. Также освещены основные теоретические подходы к обоснованию структуры капитала компаний.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, экономика, структура, капитал.

Abstract

This article analyzes the key tools that companies use to attract financial resources and maintain their balance. The main sources of financing and methods for optimizing financial resources are presented. The main theoretical approaches to substantiating the capital structure of companies are also covered.

Keywords: financial resources, economics, structure, capital.

Управление распределением финансовых ресурсов в организации включает в себя решение ключевой задачи - определение способов привлечения и оптимизации этих ресурсов. Одной из первостепенных задач является выбор инструментов формирования долгосрочных финансовых ресурсов в условиях их ограниченности. Однако существующая ситуация в отечественной экономике и финансовой сфере ограничивает выбор инструментария для привлечения капитала. Теоретически, в качестве инструментов привлечения долгосрочных финансовых ресурсов организации могут использоваться следующие подходы:

- осуществление эмиссии акций для увеличения уставного капитала компании;
- выпуск облигаций для привлечения долгового финансирования;
- предоставление долгосрочного кредита со стороны банка;
- использование проектного финансирования, включающего как банковские, так и рыночные инструменты финансирования.

При практическом применении необходимо выбрать один или два основных источника финансирования, на которые следует сосредоточиться в перспективе. Это требуется для оптимизации источников финансирования. Оптимальная структура финансовых ресурсов должна формироваться с учетом всех факторов, оказывающих влияние на выбор источников финансирования. Целью выбора конкретных инструментов и оптимизации структуры финансовых ресурсов является достижение такого соотношения собственных и заемных средств, при котором достигается баланс между показателями рентабельности и финансовой стабильности организации.

Однако, стремление повысить рентабельность любой ценой может привести к проблемам с ликвидностью и платежеспособностью, что может привести к банкротству компании. Абсолютная финансовая устойчивость, с другой стороны, может привести к низкой рентабельности и потере конкурентоспособности.

Оптимизация долгосрочных финансовых ресурсов организации осуществляется в три этапа, которые выполняются в определенной последовательности. Нарушение последовательности реализации процесса оптимизации может привести к получению недостоверных данных и формированию неэффективной структуры источников финансирования.

Первый этап предполагает анализ финансовых ресурсов организации с точки зрения динамики и структуры, а также их влияния на финансовые результаты компании.

Второй этап состоит в оценке основных факторов, связанных с формированием структуры финансовых ресурсов.

Третий этап является завершающим и включает определение оптимальных инструментов финансирования для исследуемой организации и обоснование их выбора.

На первом этапе проводятся следующие процессы, связанные с анализом динамики и структуры капитала, а также расчетом эффективности использования финансовых ресурсов.

На втором этапе анализируются следующие факторы, связанные с созданием структуры финансовых ресурсов:

1. Отраслевые и индивидуальные особенности деятельности организации, которые влияют на качество и состав ее активов и пассивов.
2. Уровень привлечения заемного капитала зависит от положения организации на шкале жизненного цикла. Позиция на этой шкале определяет возможность привлечения заемных средств.
3. Состояние рынка товарной продукции организации также играет роль в формировании структуры капитала. При высоком спросе на продукцию возможно увеличение доли заемного финансирования и наоборот.
4. Состояние рынка ссудного капитала. Увеличение стоимости привлечения капитала может привести к негативному эффекту финансового рычага.
5. Уровень рентабельности основной деятельности организации. Он определяет возможность использования заемных источников финансирования без ущерба для финансовых результатов.
 - Масштабы и характер предлагаемых финансовых решений
 - Список рисков и препятствий при внедрении
 - Возможные варианты финансирования и оптимизации
 - Четкое представление о планируемых результатах
 - Доказательство, что выбранные стратегии и инструменты будут эффективными

Показатель операционного рычага, который требуется согласовать с финансовым рычагом, представляет собой разницу между темпами роста прибыли от продаж и темпами роста выручки от продаж. Существование или отсутствие кредитного рейтинга у организации позволяет определить ее особое взаимодействие с потенциальными кредиторами и инвесторами. Уровень корпоративного налогообложения может быть применен для повышения доходности организации при использовании так называемого «налогового щита».

На третьем этапе осуществляется прямой выбор инструментов финансирования и их оптимальных пропорций. Несмотря на ограниченный набор инструментов и наличие детальных алгоритмов выбора, это задание наиболее часто решается с помощью сценарного анализа. При этом используются различные методические подходы, основанные на применении математических методов в экономике. Для оптимизации структуры финансовых ресурсов рекомендуется использовать критерий Байеса, который направлен на выбор варианта с минимальным средним уровнем риска. В современных условиях такие расчеты проводятся при

помощи специализированного программного обеспечения или моделирования в программе MS Excel.

В качестве базового принимается нейтральный сценарий. При расчете оптимальной структуры учитываются потери, связанные с возможной реализацией рисков, в качестве "платы" за неопределенность при оптимизации капитала. В этом и других контекстах оптимизации источников финансирования существует множество прикладных исследований, результаты которых представляют интерес. Часто исследователи приходят к выводу, что выбор инструментов для долгосрочного финансирования организаций осуществляется на основе теории иерархии, то есть финансовые менеджеры выбирают инструменты в зависимости от их доступности.

1. Юрченко, В. В. (2015). Финансовая стратегия предприятия: практическое пособие. Москва: КНОРУС. - В данной книге рассматриваются основные инструменты привлечения и оптимизации финансовых ресурсов предприятия.
2. Ларионов, И. В., & Романцев, В. А. (2017). Финансовый менеджмент: Учебник. Москва: Юрайт. - Учебное пособие содержит информацию о стратегиях привлечения финансовых ресурсов и способах их оптимизации.
3. Ильяшенко, С. С. (2013). Финансы предприятия: Учебник. Москва: Проспект. - В книге изложены основы финансового менеджмента, включая методы привлечения и оптимизации финансовых ресурсов.
4. Шишкин, А. К., & Сидорова, О. И. (2017). Финансовый менеджмент компании: Оптимизация стоимости. // Финансы и кредит, 39(747), 52-62. - Статья журнала "Финансы и кредит" об оптимизации финансовых ресурсов компании.

Гебенова А.И., Аджиева А.И.

Классификация международных стандартов аудита

*Северо-кавказская государственная академия
(Россия, Черкесск)*

doi: 10.18411/trnio-06-2024-244

Аннотация

Международный стандарт аудита (МСА) представляет собой справочник, в котором приведены общепринятые нормы проведения аудита.

Международный стандарт аудита был создан для гармонизации стандартов аудита на международном уровне. Основными целями его создания были следующие:

- расширить круг пользователей финансовой отчетности,
- облегчить сопоставление финансовых показателей деятельности компаний разных стран,
- дать возможность оценить компетентность и профессионализм аудиторских фирм

Ключевые слова: аудит, международные стандарты аудита, этапы аудита, планирование этапов аудита.

Abstract

The International Standard on Auditing (ISA) is a reference book that sets out generally accepted standards for conducting auditing. The International Standard on Auditing was created to harmonize auditing standards internationally. The main goals of its creation were the following: expand the circle of users of financial statements, facilitate the comparison of financial performance indicators of companies in different countries, provide an opportunity to evaluate the competence and professionalism of audit firms .

Keywords: audit, international auditing standards, audit stages, planning audit stages.

Вы когда-нибудь задумывались, насколько эффективно управляется ваш бизнес? Возможно, есть места, где можно совершенствоваться и улучшать процессы? Вот где на сцену выходит внутренний аудит.

Внутренний аудит – это секретный инструмент, используемый компаниями для оценки внутренней эффективности. Вместо того чтобы приглашать внешних экспертов, на роль аудиторов назначают сотрудников, независимых от проверяемого подразделения. Так компания может получить объективное представление о деятельности.

Аудиторы изучают документацию, проводят интервью с сотрудниками, оценивают, как соблюдаются внутренние правила. Главная цель – обнаружить слабые стороны компании, чтобы их улучшить.

Внутренний аудит имеет несколько преимуществ.

Во-первых, он позволяет выявить возможные риски и уязвимости компании. На его основе можно разработать стратегии для улучшения работы, а также снизить возможность мошенничества.

Во-вторых, проверка помогает поддерживать систему внутреннего контроля.

В-третьих, внутренний аудит повышает доверие к компании. Клиенты и инвесторы могут быть уверены в том, что бизнес ведётся честно и законно, а финансовая отчётность достоверна.

Внутренний аудит – это мощный инструмент, который помогает стать эффективнее. Он помогает обнаружить проблемные места и исправить их, а также повысить доверие клиентов и инвесторов.

В настоящее время разработано 39 Международных стандартов аудита. Все МСА классифицируются в 9 групп и 11 положений по международной аудиторской практике (ПМАП).

Дадим их общую характеристику.

группа - «Введение» - включает 2 стандарта, разъясняющие основные принципы и необходимые процедуры работы аудитора и основные принципы формирования содержания МСА.

группа - «Обязанности» - включает 8 стандартов, в которых приведены общие положения аудиторской деятельности, включая цель и задачи аудита, контроль качества, документирование, ответственность аудиторов, учет законов и нормативных актов при аудите финансовой отчетности, сообщение информации аудита лицам, наделенным руководящими полномочиями.

группа - «Планирование» - посвящена организации планирования аудиторской проверки и содержит 3 стандарта.

группа - «Внутренний контроль» - включает 3 стандарта. В ней рассматриваются вопросы, относящиеся к оценке рисков и внутреннему контролю, проведению аудита в среде компьютерных информационных систем, ряд особенностей при проведении аудита субъектов, использующих обслуживающие организации.

группа - «Аудиторские доказательства» - состоит из 11 стандартов и содержит разъяснения, связанные с назначением аудиторских доказательств и методов их сбора. Эта группа стандартов используется при проведении аудиторских проверок.

группа - «Использование работы третьих лиц» - включает три стандарта и посвящена использованию при проведении аудита и оказании сопутствующих услуг работы экспертов, других аудиторов, материалов внутренних аудиторов при проведении внешнего аудита.

группа - «Аудиторские выводы и заключения» - включает 4 стандарта. Она посвящена заключительному этапу аудиторской проверки - составлению аудиторского заключения.

группа - «Специальные области аудита» - включает 2 стандарта и посвящена составлению отчета (заключения) при проведении аудита по специальным аудиторским заданиям и исследованию ожидаемой финансовой информации.

группа - «Сопутствующие услуги» - включает 3 стандарта и посвящена сопутствующим услугам по аудиту финансовой отчетности.

+ Положения по международной аудиторской практике включают 11 пунктов, среди которых 5 посвящены компьютеризации аудиторской деятельности, 2 - особенностям аудита малых предприятий и международных коммерческих банков и другим вопросам. Главная цель этих положений - помочь разработчикам национальных стандартов, тематика которых соответствует ПМАП.

Перечень Международных стандартов аудита:

Стандарты, выпущенные КМСАВУ, включают 36 Международных Стандартов Аудита (МСА) и 1 Международный Стандарт Контроля Качества (МСКК):

200—299 общие принципы и Обязанности

- МСА 200 «Общие цели независимого аудитора и проведение аудита в соответствии с МСА»
 - МСА 210 «Согласование условий аудиторского задания»
 - МСА 220 «Контроль качества аудита финансовой отчетности»
 - МСА 230 «Аудиторская документация»
 - МСА 240 «Обязанности аудитора в отношении мошенничества при проведении аудита финансовой отчетности»
 - МСА 250 «Учет законодательства и нормативных актов при проведении аудита финансовой отчетности»
 - МСА 260 «Информационное взаимодействие с представителями собственника»
 - МСА 265 «Доведение информации о недостатках в системе внутреннего контроля для представителей собственника и руководства организации»
- 300—499 Оценка рисков и противодействие выявленным рискам
- МСА 300 «Планирование аудита финансовой отчетности»
 - МСА 315 «Выявление и оценка рисков существенного искажения через изучение деятельности и коммерческого окружения организации»
 - МСА 320 «Существенность в планировании и проведении аудита»
 - МСА 330 «Аудиторские мероприятия по противодействию выявленным рискам»
 - МСА 402 «Особенности аудита предприятия, пользующегося услугами обслуживающей организации»
 - МСА 450 «Оценка искажений, выявленных в ходе аудита»
- 500—599 Аудиторские доказательства
- МСА 500 «Аудиторские доказательства»
 - МСА 501 «Аудиторские доказательства — особенности оценки отдельных статей»
 - МСА 505 «Подтверждение из внешних источников»
 - МСА 510 «Первичное аудиторское задание — начальные сальдо»
 - МСА 520 «Аналитические процедуры»
 - МСА 530 «Аудиторская выборка»
 - МСА 540 «Аудит расчетных оценок, в том числе оценок по справедливой стоимости, и связанной с ними раскрываемой информации»
 - МСА 550 «Связанные стороны»
 - МСА 560 «Последующие события»
 - МСА 570 «Допущение о непрерывности деятельности организации»
 - МСА 580 «Письменные представления»
- 600—699 Использование услуг других лиц
- МСА 600 «Особые аспекты: аудит финансовой отчетности группы (включая работу аудиторов подразделений)»
 - МСА 610 «Использование внутренних аудиторов»

- МСА 620 «Использование привлеченных экспертов аудитора»
700—799 Аудиторские выводы и заключения
- МСА 700 «Формирование заключения и отчет по финансовой отчетности»
- МСА 701 «Модификация заключения в отчете независимого аудитора»
- МСА 705 «Виды модифицированного аудиторского заключения»
- МСА 706 «Пояснительный раздел и раздел "прочие вопросы" аудиторского заключения»
- МСА 710 «Сравнительные данные: сравнительные показатели и сравнительная финансовая отчетность»
- МСА 720 «Ответственность аудитора за прочую информацию в документах, содержащих аудированную финансовую отчетность»
800—899 Особые аспекты
- МСА 800 «Особые аспекты: аудит финансовой отчетности, подготовленный в соответствии с принципами специального назначения»
- МСА 805 «Особые аспекты: аудит отдельных финансовых отчетов, конкретных элементов, счетов и статей финансового отчета»
- МСА 810 «Задания по составлению заключения по обобщенной финансовой отчетности»

Бизнесу важно быть надёжным и привлекательным для клиентов и инвесторов. Чтобы быть уверенными, что бизнес показывает правдивую картину финансового состояния, используйте внешний аудит.

Внешний аудит – это независимая и объективная проверка финансовой отчётности и деятельности компании экспертами, которые не являются ее сотрудниками. Такой аудит проводит специальная аудиторская фирма с экспертизой и лицензиями.

1. Арабян, К. К. Аудит. Теория, организация, методика и практика : учебник для студентов вузов, обучающихся по направлениям «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Финансы и кредит» / К. К. Арабян. – Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2020. – 479 с.
2. Аудит : учебник для бакалавров / А. Е. Суглобов, Б. Т. Жарылгасова, В. Ю. Савин [и др.] ; под ред. д. э. н., проф. А. Е. Суглобова. – 4-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2020. – 373 с.
3. Аудит : учебник для вузов / Н. А. Казакова [и др.] ; под общей редакцией Н. А. Казаковой. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 409 с.
4. Аудит в 2 ч. Часть 1 : учебник и практикум для вузов / под редакцией М. А. Штефан. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 238 с.
5. Аудит в 2 ч. Часть 2 : учебник и практикум для вузов / под редакцией М. А. Штефан. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 411 с.

Гебенова А.И., Аджиева А.И.
Основные этапы планирования аудита

*Северо-кавказская государственная академия
(Россия, Черкесск)*

doi: 10.18411/trnio-06-2024-245

Аннотация

Планирование аудита — один из обязательных этапов, который заключается в определении стратегии и тактики аудита, объема проверки, составлении общего плана, разработке программы и конкретных аудиторских процедур. Чем качественнее будет выполнено планирование аудита, тем эффективнее и предсказуемей будет результат.

Это отнюдь не означает, что планирование в аудите — нечто статичное. Напротив, планирование представляет собой непрерывный процесс, осуществляемый на протяжении

всего аудита, от принятия/сохранения клиента до выдачи заключения и оценки событий после отчетной даты.

Ключевые слова: аудит, международные стандарты аудита, этапы аудита, планирование этапов аудита.

Abstract

Audit planning is one of the mandatory stages, which consists of determining the strategy and tactics of the audit, the scope of the audit, drawing up a general plan, developing a program and specific audit procedures. The better the audit planning, the more effective and predictable the result will be.

This does not mean that audit planning is something static. In contrast, planning is a continuous process carried out throughout the audit, from client acceptance/retention to the issuance of an opinion and evaluation of events after the reporting date.

Keywords: audit, international auditing standards, audit stages, planning audit stages.

Аудит (аудиторская проверка) - форма финансового контроля за деятельностью организации в виде ревизии бухгалтерской отчетности, проводимой по желанию клиента.

Аудиторская деятельность представляет собой разновидность предпринимательской деятельности аудиторов (аудиторских фирм) по осуществлению независимых вневедомственных проверок бухгалтерской (финансовой) отчетности, платежно-расчетной документации, налоговых деклараций и других финансовых обязательств и требований экономических субъектов, а также оказанию иных аудиторских услуг.

В качестве аудиторов могут выступать только лица, имеющие специальное образование и индивидуальную государственную лицензию

.МСА 300 устанавливает обязанности аудитора по планированию аудита финансовой отчетности. В МСА 300 содержится информация о роли, сроках планирования, а также указано, как именно планирование помогает аудитору.

Итак, планирование аудита предполагает разработку общей стратегии аудита по заданию и составление плана аудита.

Надлежащее планирование полезно при проведении аудита финансовой отчетности, поскольку:

- помогает уделять надлежащее внимание важным аспектам аудита;
- помогает своевременно выявлять и устранять возможные проблемы;
- помогает надлежащим образом организовать аудиторское задание и руководить процессом его проведения таким образом, чтобы обеспечить его эффективное выполнение;
- оказывает помощь при выборе членов аудиторской группы, обладающих надлежащими навыками и квалификацией для снижения ожидаемых рисков, а также при распределении работ между ними;
- способствует осуществлению руководства и контроля за членами аудиторской группы, а также анализа результатов их работы;
- в тех случаях, когда это имеет место, оказывает помощь в координации работы аудиторов компонентов организации и экспертов.
- Этапы планирования аудита финансовой отчетности
- Планирование аудита можно разделить на следующие блоки:
- предварительная работа по заданию;
- разработка общей стратегии аудита;
- разработка плана аудита;
- корректировка стратегии и плана аудита.

Ошибкой будет считать, что планирование является отдельным этапом аудита. Процесс планирования скорее носит непрерывный и циклический характер и во многих случаях

начинается сразу по завершении (или в связи с завершением) предыдущего аудиторского задания и продолжается вплоть до выполнения текущего аудиторского задания. Планирование предполагает анализ сроков определенных работ и аудиторских процедур, которые должны быть завершены до начала выполнения дальнейших аудиторских процедур.

Например, планирование включает необходимость еще до выявления и оценки аудитором рисков существенного искажения проанализировать такие вопросы, как:

- перечень аналитических процедур, которые необходимо выполнить в качестве процедур оценки рисков;
- получение общего представления о правовом регулировании, относящихся к деятельности организации, и того, каким образом организация выполняет требования этих актов;
- порядок определения существенности;
- целесообразность привлечения экспертов;
- порядок выполнения прочих процедур оценки рисков.

Теперь кратко остановимся на каждом из выделенных нами этапов.

Предварительная работа по заданию

Предварительная работа осуществляется до заключения договора на аудит и состоит в следующем:

- руководитель задания должен убедиться в том, что выполняются надлежащие процедуры относительно принятия и продолжения отношений с клиентами, принятия и выполнения определенных заданий, а также должен определить, что сделанные в этом отношении выводы носят надлежащий характер[1] (см. п. 12, 13 МСА 220).
- оценка соблюдения соответствующих этических требований, включая независимость (см. п. 9-11 МСА 220);
- получение понимания условий аудиторского задания, как этого требует МСА 210.

Если перевести все это в практическую плоскость, то составляется документ по принятию клиента, в котором могут содержаться вопросы по следующим разделам:

- общая информация о клиенте;
- независимость;
- приемлемость (есть ли у аудитора необходимые ресурсы для выполнения задания, не возникает ли конфликта в связи с принятием клиента с другим клиентом);
- проверка репутации компании;
- информация о предыдущем аудите;
- факторы риска.

В случае если речь идет о задании, выполняемом впервые, то нужно также руководствоваться МСА 510, целью которого является получение достаточных надлежащих аудиторских доказательств:

Значение аудита для бизнеса

Во-первых, помогает выявить слабые места и проблемные области. Обладая пониманием финансового состояния, можно принять меры для оптимизации деятельности.

Во-вторых, аудит повышает надёжность компании перед клиентами, инвесторами и партнёрами. Проверенная и достоверная финансовая отчётность создает доверие, способствует заключению новых сделок и поддерживает репутацию бизнеса.

В-третьих, проверка даёт ценную обратную связь и рекомендации по улучшению процессов и управления.

В-четвёртых, аудит обеспечивает соблюдения законодательства и стандартов. Ведь соблюдение правил и норм является неотъемлемой частью предпринимательской деятельности.

Во-вторых, аудит повышает надёжность компании перед клиентами, инвесторами и партнёрами. Проверенная и достоверная финансовая отчётность создает доверие, способствует заключению новых сделок и поддерживает репутацию бизнеса.

Во-вторых, аудит повышает надёжность компании перед клиентами, инвесторами и партнёрами. Проверенная и достоверная финансовая отчётность создает доверие, способствует заключению новых сделок и поддерживает репутацию бизнеса.

Аудит бывает двух видов: внутренний и внешний. В первом случае в роли проверяющих выступают сотрудники компании. Во втором – бизнес приглашает внештатных экспертов.

Внутренние и внешние проверки представляют собой не только инструмент для обнаружения ошибок и уязвимостей, но и являются катализатором развития бизнеса. Он помогает создавать прозрачные и эффективные организации, которым можно доверять.

1. Арабян, К. К. Аудит. Теория, организация, методика и практика : учебник для студентов вузов, обучающихся по направлениям «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Финансы и кредит» / К. К. Арабян. – Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2020. – 479 с.
2. Аудит : учебник для бакалавров / А. Е. Суглобов, Б. Т. Жарылгасова, В. Ю. Савин [и др.] ; под ред. д. э. н., проф. А. Е. Суглобова. – 4-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2020. – 373 с.
3. Аудит : учебник для вузов / Н. А. Казакова [и др.] ; под общей редакцией Н. А. Казаковой. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 409 с.
4. Аудит в 2 ч. Часть 1 : учебник и практикум для вузов / под редакцией М. А. Штефан. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 238 с.
5. Аудит в 2 ч. Часть 2 : учебник и практикум для вузов / под редакцией М. А. Штефан. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 411 с.

Голиков С.В., Игошина А.Р.

Трансформационные процессы современного потребительского поведения

*Уфимский университет науки и технологий
(Россия, Уфа)*

doi: 10.18411/trnio-06-2024-246

Аннотация

В статье исследуются трансформационные процессы в поведении потребителей, которые происходят с учетом современных тенденций на рынке и реалий экономической неопределенности. Рассматриваются факторы, которые влияют на изменение потребительского поведения людей. Проанализировано, как данные изменения поведения потребителей необходимо организациям учитывать, чтобы сформировать успешную стратегию продвижения бизнеса.

Ключевые слова: потребительское поведение, поведение потребителей, рыночные тенденции, потребление, личные расходы.

Abstract

The article examines transformational processes in consumer behavior that occur taking into account current market trends and the realities of economic uncertainty. Factors that influence changes in people's consumer behavior are considered. It is analyzed how these changes in consumer behavior need to be taken into account by organizations in order to formulate a successful business promotion strategy.

Keywords: consumer behavior, consumer behavior, market trends, consumption, personal spending.

На современном этапе экономика России характеризуется социально-экономической неопределенностью, которая осложняет прогнозирование динамики основных показателей развития потребительского рынка и изменения потребительского спроса товаров и услуг.

Несмотря на угрозы и риски макроэкономического характера, российские рынки за период 2022-2023 гг. продемонстрировали положительную динамику, что ознаменовалось увеличением личных расходов населения. Специалисты прогнозируют, что в дальнейшем экономика России ускорит свой процесс роста, который положительно повлияет на потребительское поведение и платежеспособность россиян. Потребительское поведение населения является деятельностью, где субъекты непосредственно вовлечены в процессы приобретения и потребления товаров и услуг [1].

Проблематика научной статьи, связана, в первую очередь, с трансформацией экономического поведения населения, что влияет на его потребительскую активность. Это скачкообразное появление новых технологий, усиление турбулентности рынков и проявление факторов, негативно влияющих на экономическую безопасность личности, что вынуждает предприятия проводить широкие маркетинговые исследования для учета изменений в предпочтениях потребителей. Полученную информацию используют в целях информационно-аналитической поддержки разработки эффективного маркетингового продвижения и управления продажами.

Научные исследования потребительского поведения людей неразрывно связаны с современными реалиями нестабильной социально-экономической и геополитической ситуации. Новые модели развития компаний требуют формирования маркетинговых стратегий, которые будут экономически эффективны в продвижении продукции и бренда. Они должны учитывать изменение поведения потребителей, трансформацию рынков, появление новых технологий продаж. Современная маркетинговая политика организаций нацелена на совершенствование при помощи использования новейших технологий, позволяющих оцифровать коммуникационные процессы, повысить качество маркетинговых исследований, выявить неохваченные сегменты потребителей и найти наиболее перспективные каналы продвижения и сбыта продукции. Компании ищут возможности подстроиться под текущие реалии и все чаще переводят свой бизнес в сетевое пространство [2].

Например, онлайн-сегмент стал популярным в особенности с 2020 г., когда мир столкнулся с угрозой в виде пандемии Covid-19. Невозможность работать традиционными методами вынуждала предпринимателей искать пути сбыта продукции через Интернет-площадки, куда, в том числе, уходили и потребители, что вызвало рост продаж в онлайн-коммерции (см. рис. 1).

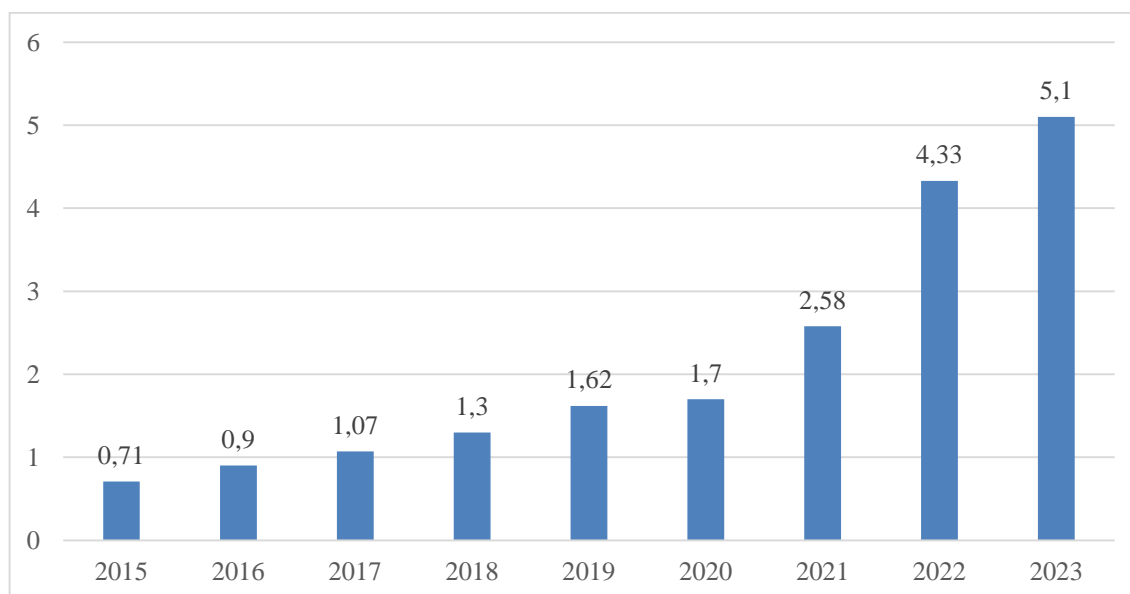


Рисунок 1. Динамика объема рынка Интернет-торговли в РФ, в трлн руб.

За 2023 г. объем рынка составил 5,1 трлн руб., что является новым рекордом. Это ожидаемо в виду распространения информационно-коммуникационных технологий и увеличения популярности торговых маркетплейсов [3].

В независимости от работы в офлайн или онлайн, организациям важно определять ключевые факторы, которые формируют трансформацию экономического поведения потребителей. Убеждение, приверженность в цифровом обществе включены в структуру мотивационной стороны деятельности [4]. Это важно в целях прогнозирования потенциального спроса покупателей на те или иные категории товаров в будущий временной период. Исходя из этого, формируется план по производству определенного товара, который будет потом реализован под возникающий спрос со стороны населения.

Каждый человек, принимая решение о приобретении товаров или услуг, имеет свободу и независимость выбора, который ориентируется на личные желания, мотивы и потребности. При данном процессе или соблюдается рациональность потребления, или делается вид того, что каждая покупка рациональна и тщательно продумана. Важность рациональности аргументируется тем, что у человека ограниченные ресурсы, и он не способен приобрести все, что у него будет на уме [5].

В настоящее время потребительское поведение людей стало характеризоваться тем, что все больше цифровые технологии и информационно-коммуникационные системы влияют на выбор того или иного товара. Из-за цифровизации появляются новейшие факторы, влияющие на экономическое поведение. Однако и здесь есть свои особенности. Например, малое количество потребителей старше 50-ти лет, которые приобретают товары онлайн [6].

Все чаще выбор людей делается в пользу тех товаров, которые производятся и продаются под известными брендами. Информационная нагрузка, с которой сталкиваются потребители, стала чрезмерно колоссальной. Все сложнее становится делать правильный и рациональный выбор покупки, поскольку поток информации невероятно большой [7].

Основными факторами, влияющих на изменение поведения потребителей в современной России, являются санкции, последствия пандемии, активная цифровизация, развитие сектора электронной коммерции, увеличение личных доходов и расходов, реализация программы импортозамещения, прогнозы социально-экономического развития и геополитическая обстановка в мире. Человек стремится отыскать в информационной среде материальную и духовно-эмоциональную помощь [8]. В результате, на поведение потребителей влияет широкая группа триггеров, что предполагает их исследование в процессе анализа самого потребительского поведения людей. Только там организация способна обеспечить эффективное решение задач в маркетинге и управлении конкурентоспособностью предложения и бизнеса.

К основным информационным каналам относятся социальные медиа и социальные сети. В них встречается много правдивой и ложной информации об отзывах и опыте пользования теми или иными продуктами. Это лишь усложняет потребительский выбор человека в пользу конкретного товара, ведь нельзя быть до конца уверенными в том, что информация, поступающая извне, имеет достоверность [9]. В итоге, трансформация экономического поведения потребителей особо поддается изменениям в связи с активным распространением цифровых технологий, Интернета и социальных сетей. Все чаще люди покупают товары и услуги через онлайн-магазины или пользуются торговыми маркетплейсами. Большая часть потребителей готовы относительно легко распрощаться со своими деньгами для приобретения нужного продукта, однако если их ожидания не будут оправданы – они оставят негативный отзыв.

Таким образом, экономическое поведение населения в современности поддается трансформации посредством факторов социально-экономической турбулентности и цифровизации экономики, что приводит к изменению векторов экономического развития и появлению новых информационно-коммуникационных технологий. В контексте изменяющегося потребительского поведения многие известные бренды также активно используют Интернет-площадки. Некоторые полностью отказываются от традиционных форм сбыта. Соответственно, наиболее актуальной стратегией маркетингового продвижения

компания будет использование цифровых технологий маркетинга. Тем самым, создаются условия для обеспечения высокой экономической эффективности стратегии digital-маркетинга в контексте изменяющегося потребительского поведения.

1. Рязанова Г. Н. Управление поведением потребителя в организации метамодерна // Вестник университета. 2020. № 11. С. 39-43.
2. Куликова О. М., Суворова С. Д. Влияние цифрового и социального маркетинга на поведение потребителей // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: Экономика и право. 2020. № 2. С. 31-35.
3. Интернет-торговля (рынок России). URL: [https://www.tadviser.ru/index.php/Статья: Интернет-торговля_\(рынок_России\)](https://www.tadviser.ru/index.php/Статья: Интернет-торговля_(рынок_России)) (дата обращения: 06.04.2024).
4. Бикметов Е. Ю., Голиков С. В. Социокультурный механизм управленческих инновационных решений // Экономические, информационные и социокультурные основания управления в современных условиях: Сборник научных трудов. – Уфа: Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Уфимский университет науки и технологий», 2023. С. 118-122.
5. Абасова Х. У. Теоретические основы изучения потребительского поведения населения // Экономика и предпринимательство. 2022. № 6 (143). С. 277-280.
6. Голиков С. В., Филиппова Е. С. Анализ тенденций поведения потребителей в цифровом обществе // Экономические, информационные и социокультурные основания управления в современных условиях: Сборник научных трудов. – Уфа: Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Уфимский университет науки и технологий», 2023. С. 27-30.
7. Воловская Н. М., Идрисова А. И. Факторы, влияющие на поведение потребителей // Экономика и бизнес: теория и практика. 2020. № 4-1 (62). С. 76-79.
8. Бикметов Е. Ю., Галиханов Р. Р., Голиков С. В., Кузнецова Е. В. Формирование социального иммунитета в организационных отношениях // KANT: Social Sciences & Humanities. 2023. № 3(15). С. 72-77.
9. Малых М. М., Грабельных Т. И. Трансформация моделей потребительского поведения населения России в новой геополитической и пандемической реальности // Казанский социально-гуманитарный вестник. 2022. № 5 (56). С. 42-45.

Голиков С.В., Привалов А.В., Привалова Д.В.

Особенности взаимодействия корпоративной культуры и бизнес-процессов организации

*Уфимский университет науки и технологий
(Россия, Уфа)*

doi: 10.18411/trnio-06-2024-247

Аннотация

В статье рассматривается ряд основных элементов корпоративной культуры. Уделяется внимание взаимосвязи корпоративной культуры с управлением персоналом, с мотивацией и методами стимулирования работников. Рассматриваются действия при необходимости модернизации существующей корпоративной культуры. Теоретические аспекты подкрепляются примерами корпоративных культур крупных компаний.

Ключевые слова: корпоративная культура, сотрудники, мотивация, текучесть кадров, бизнес-процессы.

Abstract

The article discusses a number of basic elements of corporate culture. Attention is paid to the relationship of corporate culture with personnel management, with motivation and methods of stimulating employees. Actions are considered if necessary to modernize the existing corporate culture. The theoretical aspects are supported by examples of corporate cultures of large companies.

Keywords: corporate culture, employees, motivation, staff turnover, business processes.

Каждая крупная компания подразумевает наличие определенных целей, направленных не только во внешнюю, но и во внутреннюю среду организации. От достижения этих целей

зависит характер взаимоотношений менеджмента и персонала. Базис внутренних правил поведения сотрудников компании составляют определённого рода ценности, на основании которых определяется подход к внутренней политике организации. Инструментом реализации аспектов внутренней политики выступает корпоративная культура организации.

Корпоративная культура подразумевает внутреннюю среду компании, которая содержит определённый комплекс организационных ритуалов, официально установленных и негласных правил поведения, принципов формальных и неформальных коммуникаций внутри коллектива, характер управления в организации и принятую символику. Культура мышления, управления, труда осуществляется с опорой на гуманитарный фундамент, и должна способствовать как бизнес-процессам, так и поддержанию в коллективе нормальной морально-психологической атмосферы [1, 113]. Помимо этого, корпоративную культуру и ее влияние на организацию оценивают партнеры, клиенты и даже потенциальные инвесторы.

Можно выделить основные цели корпоративной культуры, к которым относятся:

- сплочение трудового коллектива организации;
- достижение максимального уровня лояльности сотрудников к компании;
- достижение стабильно высокого уровня мотивации;
- повышение уровня вовлечённости сотрудников в деятельность организации;
- обеспечение благоприятного микроклимата внутри коллектива;
- формирование «прозрачных» и понятных работникам правил компании;
- минимизация конфликтных ситуаций между сотрудниками;
- обеспечение высокого уровня привлекательности компании для новых и потенциальных сотрудников.

При реализации указанных целей, предполагается, что коллектив станет работать как один эффективный механизм, не боящийся организационных перемен, кризисных ситуаций и других проблем, которые могут возникнуть в процессе осуществляемой компанией деятельности [2, с. 103].

Из вероятных проблем можно указать высокую вероятность увольнения части сотрудников, для которых нормы компании будут неприемлемы. Соответственно, если адаптация новых работников к корпоративной культуре занимает достаточно продолжительное время, то текучесть кадров и недостаточное взаимодействие с клиентами следует рассматривать как долгосрочную тенденцию.

Удовлетворение сотрудников компании в большой степени основано на стабильной и активно действующей корпоративной культуре. И если сотрудники довольны, то развитие компании будет проходить более быстрыми темпами [3]. В процессе роста компании также растёт необходимость в развитии корпоративной культуры, поэтому для крупных корпораций и холдингов она является одним из обязательных аспектов осуществления деятельности.

При дальнейшем развитии корпоративной культуры продолжают совершенствоваться и бизнес-процессы внутри компании, так как сотрудники будут рассматривать работу в ней в долгосрочной перспективе, что приведет к снижению текучести кадров. С течением времени такая культура усилится, станет неотъемлемой частью и мощным инструментом общей стратегии компании. Культура организации тесно связана с культурой принятия решений менеджментом [4]. В корпорации «Toyota Motor Corporation» корпоративная культура направлена на снижение коммуникационных барьеров («дистанции власти») между высшим руководством и основным персоналом компании. Разумеется, этому способствует содействие инициативным начинаниям работников и их попыткам внести интеллектуальный вклад в производство.

Наибольшее количество крупных компаний, являющихся развивающимися и успешными используют развитую корпоративную культуру, и, как следствие, сплочённый коллектив и общее стремление к достижению компанией успеха. Именно развитие корпоративной культуры позволяет им сформировать идентичность сотрудников компании, при этом возрастает эффективность использования человеческих ресурсов в рабочем процессе

[5]. Посредством нахождения в культурной среде организации, сотрудники компании будут более готовы к принятию и пониманию основных принципов и ценностей компании, мотивированы к работе и достижению целей компании, которые они отождествляют со своими личными целями. При этом, работники нацелены на четкое следование принятым правилам и нормам организации, а также некоторым специфическим традициям и ритуалам. Так, например, в медиахолдинге «The Walt Disney Company» некоторые офисы представлены как фантазийные декорации, выполненные не в обычном деловом стиле.

Одной из существенных особенностей корпоративной культуры следует считать имидж и репутацию компании, поддержание которых влияет не только на внешнее окружение организации, но и на ее работников. Сотрудников, несомненно, вдохновляет авторитет и влияние компании на рынке, что является серьезной мотивацией для дальнейшей работы. Например, корпорация «Apple», мировой лидер в электронике и информационных технологиях, регулярно объявляет своим сотрудникам общие производственные и финансовые показатели, используя это как элемент нематериального стимулирования трудовой деятельности.

Существует достаточно большое количество средств и методологий дальнейшего развития корпоративной культуры компании. К примеру, можно использовать прогрессивные методы набора и отбора персонала, современные или даже новаторские средства и способы адаптации новых сотрудников компании [6]. Все указанные аспекты корпоративной культуры компании способны вовлечь новых сотрудников в процесс трудовой деятельности, и, как следствие, повысить показатели бизнес-процессов компании. Если корпоративная культура компании развитая, то рабочий процесс будет эффективным, а сотрудники будут лучше понимать требования к ним и свои обязанности. Так, сотрудники компании могут участвовать в развитии и ретрансляции ценностей компании, что возможно будет вознаграждаться материальными и нематериальными способами.

Если в компании уже существует корпоративная культура, но менеджмент организации считает, что ей требуется модификация, то первым шагом является выбор методики анализа действующей корпоративной культуры. Выбор методики зависит от того, какие элементы культуры необходимо модифицировать. Зачастую, применяются несколько методик. Например, методики Кука-Лафферти и Камерона-Куина – в основе своей, общие, оценивающие как культуру целиком, так и ее отдельные компоненты. Аксиологический подход позволяет исследовать культурно-нравственный капитал организации [7]. Опросник Д. Денисона анализирует миссию и цели компании, а методика О. Рейлли-Чатмана – морально-психологическую атмосферу в коллективе.

Далее, на основании полученных результатов анализа, менеджмент принимает решение об изменении всей корпоративной культуры или отдельных приоритетных аспектов (например, модификации миссии, целей и стратегии развития или частичной трансформации традиций и отдельных ритуалов). Но провозглашаемые принципы и ценности компании должны всегда оставаться неизменными.

1. Бикметов Е. Ю., Лукьянов А. В. Технократическая и гуманитарная мысль: от цифрового общества к диалектическому мышлению: Монография. – Уфа: УУНиТ, 2023. – 168 с.
2. Амирханова Л. Р., Бикметов Е. Ю., Голиков С. В. Экономические и гуманитарные аспекты современного менеджмента: Монография. – Уфа: Уфимский государственный авиационный технический университет, 2021. – 142 с.
3. Галимзянов И.В. Поддержка туристического бизнеса посредством государственно-частного партнерства Республики Башкортостан//Экономика и управление: научно-практический журнал. – 2024. – № 1 (175). – С. 81-85.
4. Бикметов Е. Ю., Лукьянов А. В. Культура принятия решений в условиях стохастического социума: методологический аспект // Вестник Пермского национального исследовательского политехнического университета. Социально-экономические науки. – 2023. – № 3. – С. 86-96.
5. Голиков В. Д., Голиков С. В. Инженерная деятельность в современном обществе: теоретико-методологические основания // Вестник Пермского национального исследовательского политехнического университета. Социально-экономические науки. – 2022. – № 1. – С. 108-119.

6. Кудрявых О. Д., Власова Т. А. Изучение элементов корпоративной культуры и обобщенные результаты анализа корпоративной культуры // Форум молодых ученых. – 2018. – № 12-2(28). – С. 1247-1250.
7. Богатырёва М. Р., Бикметов Е. Ю., Филиппова Е. С., Мельникова А. С. Обзор подходов к оценке человеческого капитала в условиях экономической неопределенности // Евразийский юридический журнал. – 2023. – № 10 (185). – С. 317-320.

Голодок Д.А.

Основные особенности налоговой политики государства в условиях цифровизации

*Кубанский государственный аграрный
университет имени И.Т. Трубилина
(Россия, Краснодар)*

doi: 10.18411/trnio-06-2024-248

Аннотация

В данной работе рассмотрены особенности налоговой политики в условиях цифровизации. Приведены факторы масштабного использования цифровых технологий в налоговой сфере. Выделены мероприятия необходимые к реализации государством при трансформации налоговой системы в условиях цифровой реальности.

Ключевые слова: налоговая политика, цифровизация, цифровая трансформация, цифровые сервисы.

Abstract

In this paper, the features of tax policy in the context of digitalization are considered. The factors of large-scale use of digital technologies in the tax sphere are given. The measures necessary for the implementation by the state during the transformation of the tax system in the conditions of digital reality are highlighted.

Keywords: tax policy, digitalization, digital transformation, digital services.

Переход к цифровой экономике представляется важным этапом на пути к улучшению экономического состояния государства. Обладая схожими свойствами с традиционными хозяйственными отношениями, цифровая экономика обладает рядом существенных особенностей, что повышает ее актуальность и обуславливает интерес научного сообщества. При этом внедрение «цифровой экономики» является мультипликатором развития экономической инфраструктуры и среды. Уровень использования цифровых технологий оказывает сегодня значительное влияние на динамику показателей валового внутреннего продукта различных стран мира [1]. Цифровая трансформация – глубокая реорганизация бизнес-процессов с широким применением цифровых инструментов для их исполнения, которая приводит к существенному (в разы) улучшению их характеристик (сокращению времени выполнения, исчезновению целых групп подпроцессов, сокращению ресурсов, затрачиваемых на выполнение процессов) и/или появлению принципиально новых их качеств и свойств. Цифровые технологии нашли широкое применение во всех сферах жизни общества и в дальнейшем будет практически невозможно отделить цифровую экономику от нецифровой. Налоговая политика – это деятельность профильных органов государственной власти, направленная на регулирование налоговых отношений в форме обязательных платежей по поводу мобилизации и перераспределения финансовых ресурсов. Налоговая политика понимается как отдельная часть социально-экономической политики страны, которая направлена на формирование такого рода налоговой системы, которая обязана стимулировать накопление и разумное использование государственного имущества, также содействовать гармонизации интересов экономики и общества и тем самым гарантировать социально-экономический рост всего общества [2]. Задачами налоговой политической деятельности можно назвать:

- обеспечение страны экономическими ресурсами;

- формирование определенных условий, в которых возможна оптимальная регулировка хозяйственной деятельности государства;
- сглаживание неравенств, возникающих в уровнях доходов населения.

Процесс цифровизации налоговой сферы начался с того момента, когда в работу налоговых органов были внедрены компьютерные технологии. Но для того, чтобы управлять данными системами – нужен был опыт и профессиональные знания. Такие процессы были испробованы на системе учета и аудита. На базе нейросетевого моделирования были разработаны различного рода системы для административного регулирования. Совершенствование работы государственных надзорных органов является основной целью внедрения IT-технологий в технологической цепи контрольных мероприятий фискальных органов, что включено в дорожную карту по оптимизации контрольно-надзорной и фискальной функции государства, направленную на расширение мероприятий по налоговому контролю национальной экономики [3]. Перевод мероприятий контрольных органов из очного режима в виртуальный или цифровой формат, сохраняя требуемую периодичность налоговых проверок налогоплательщиков, обуславливает рост эффективности использования цифровых ресурсов, а количество налогоплательщиков превышает потенциальные возможности налоговых органов по проведению проверок. Важным фактором использования цифровых технологий является исключение ручного труда у служащих Федеральной налоговой службы и сокращение возможности злоупотребления правами сотрудников данной государственной структуры. Использование информационных технологий концептуально меняет парадигму налогового администрирования. Цифровизация экономики не только открывает новые потенциальные возможности, но и создает новые проблемы в традиционных областях налогового контроля и регулирования [4]. Для удачного функционирования цифровой экономики, необходимо наличие трех составляющих: – инфраструктура, или обеспечение доступа к Интернету, программное обеспечение и телекоммуникации; – электронный бизнес, ведение хозяйственной деятельности посредством компьютерных сетей; – электронная коммерция, реализация товаров (услуг) через сеть Интернет. В рамках мер по совершенствованию системы налогового администрирования в РФ произошло создание и внедрение автоматизированной информационной системы АИС «Налог-3» по хранению и обработке налоговой информации в едином федеральном хранилище в системе центров обработки данных (ЦОД). Внедрение нового автоматизированного риск-ориентированного подхода при контроле за возмещением НДС системы АСК НДС-2 стало одним из факторов, позволивших достичь роста поступлений НДС в бюджет. В условиях развития цифровой экономики ФНС России определяет своим приоритетом усиление налогового контроля, а также его адаптацию к новым технологическим условиям, с использованием линейки продуктов цифровой экономики. Введение налоговой службой новых сервисов способствует «обелению» налоговой базы и упрощению для налогоплательщиков ведение бухгалтерского и налогового учета. Создание виртуальной транзакционной среды, некоей замкнутой цифровой экосистемы, делает экономику прозрачной по умолчанию. Стоит отметить, что цифровизация и интеграция всех источников информации и потоков данных в единое информационное пространство с последующей автоматизацией ее анализа на основе внедрения современных технологий обработки больших массивов данных, использование Big Data позволяткратно расширить амунизию налогового администрирования. Таким образом, трансформация налоговой системы в условиях цифровой реальности требует от государства: – разработки эффективных и продуманных мер налогового стимулирования организаций, занимающихся, например, развитием цифровых услуг, разработкой программного обеспечения и т. д.; – полной интеграции налоговых сервисов в цифровую бизнес- среду, что позволит автоматически выполнять налогоплательщиками свои обязательства по уплате

налогов и сборов; – перехода налогового администрирования на качественно новый уровень, который позволит создать систему добровольного соблюдения законодательства о налогах и сборах, повысит уровень доверия между государством и налогоплательщиками.

1. Бритикова Е.А. Применение маркетинговых технологий в формировании имиджа Краснодарского края. / Е. А. Бритикова Е.А., В. Г. Кудряков // Экономика и предпринимательство. – 2021. – № 7 (132). – С. 597-601.
2. Вардерсян, Л. В. Цифровизация налоговой системы РФ - новые сервисы / Л. В. Вардерсян, О. А. Героева // Интеллектуальные ресурсы – региональному развитию. – 2020. – № 1. – С. 161- 167.
3. Дмитриева, А. Г. Направления улучшения налоговой политики РФ / А. Г. Дмитриева, Э. Н. Карницкая, Т. А. Леванова, Н. А. Морозова // Вестник Московского гуманитарно-экономического института. – 2019. – № 4. – С. 44-49.
4. Мартояс М.А. Стратегическое планирование в отрасли ЖКХ. / М. А. Мартояс, Е. А. Бритикова // В Сб: ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАЗРАБОТКИ, ПРИНЯТИЯ И ИСПОЛНЕНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ КАК ФАКТОР СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ. Сб. научных трудов Международной научно-практической конференции. – 2019. – С. 108-116.

Гомон И.В., Чалых Д.М.

Анализ правоохранительной деятельности таможенных органов

*Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского
(Россия, Калуга)*

doi: 10.18411/trnio-06-2024-249

Аннотация

В статье представлены результаты и показатели правоохранительной деятельности таможенных органов Российской Федерации в 2021 – 2023 гг. Дана оценка количеству выявленных фактов контрабанды наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров, перемещаемых по каналам международных почтовых отправлений и экспресс-курьерских сообщений, а также фактам обнаружения наркотических средств и сильнодействующих веществ таможенными органами с применением служебных собак в анализируемом периоде.

Ключевые слова: правоохранительная деятельность, таможенные органы, наркотические и психотропные вещества, таможенный осмотр, таможенный досмотр.

Abstract

The article presents the results and indicators of law enforcement activities of the customs authorities of the Russian Federation in 2021-2023. An assessment is given of the number of identified facts of smuggling of narcotic drugs, psychotropic substances and their precursors transported through international mail and express courier messages, as well as the facts of detection of narcotic drugs and potent substances by customs authorities using service dogs in the analyzed period.

Keywords: law enforcement, customs authorities, narcotic and psychotropic substances, customs inspection, customs inspection.

Правоохранительная деятельность является одной из функций таможенных органов. Эта деятельность направлена на борьбу с контрабандой и иными преступлениями, административными правонарушениями в сфере таможенного дела в целях защиты безопасности страны, жизни и здоровья людей, на охрану окружающей природной среды, пресечение незаконного оборота наркотических средств, оружия, предметов художественного, исторического и археологического достояния и др. [1]

В настоящее время порядок перемещения грузов через границу стран ЕАЭС регулируется различными нормативными актами и международными соглашениями, законодательством Российской Федерации. Особое внимание уделяется перемещению

наркотических и психотропных веществ, поскольку подобные грузы представляют опасность для общества и здоровья граждан[2].

В случаях нарушения таможенного законодательства в Российской Федерации предусмотрена административная и уголовная ответственность. Перечень составов административных правонарушений и уголовных преступлений, отнесенных к компетенции таможенных органов, оглашен на официальном сайте ФТС России.

Результаты правоохранительной деятельности таможенных органов в 2021 – 2023 гг. представлены в Таблице 1.

Таблица 1
Результаты правоохранительной деятельности таможенных органов в 2021 – 2023 гг.

Статья УК РФ [3]	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Темп прироста 2023 г. в % к:	
				2022 г.	2021 г.
Ст. 226.1 УК РФ По фактам контрабанды стратегически важных товаров и ресурсов	118	299	340	13,71	188,14
Ст. 229.1 УК РФ По фактам контрабанды наркотических средств и веществ	262	159	155	-2,52	-40,84
Ст. 200.2 УК РФ По фактам контрабанды алкогольной продукции и табачных изделий	16	55	75	36,36	368,75
Ст.193.1 УК РФ По фактам совершения валютных операций по переводу денежных средств в иностранной валюте или валюте РФ с использованием подложных документов	140	147	170	15,65	21,43
Ст.200.1 УК РФ По фактам контрабанды наличных денежных средств и (или) денежных инструментов	99	103	82	-20,31	-17,17

По статистическим данным, представленным в таблице 1 можно сделать вывод, что из общего количества уголовных дел, 155 дел возбуждено по статье 229.1 УК РФ (контрабанда наркотических средств, психотропных веществ, их прекурсоров или аналогов, растений, содержащих наркотические средства, психотропные вещества или их прекурсоры) (в 2022 году – 159 дел);

740 дел – по статье 226.1 УК РФ (контрабанда сильнодействующих, ядовитых, взрывчатых, радиоактивных веществ, стратегически важных товаров и ресурсов, культурных ценностей, огнестрельного оружия или его основных частей, боеприпасов, иного вооружения, иной военной техники, особо ценных диких животных и водных биологических ресурсов) (в 2022 году – 704 дела).

По возбужденным таможенными органами уголовным делам из незаконного оборота изъято более 15,5 тонны наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров, более 1,14 тонны сильнодействующих веществ.

Количество уголовных дел по фактам контрабанды наркотических средств и веществ в 2023 г. сократилось на 2,52% по сравнению с 2022 г., сокращение относительно 2021 г. составило 40,84% (рисунок 1).

Исследуя результаты правоохранительной деятельности таможенных органов за последние годы, можно заметить тенденцию снижения количества возбужденных дел по статье 229.1 УК РФ что свидетельствует об эффективной деятельности таможенных органов в данном направлении.

Незаконное перемещение наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров осуществляется с помощью всех известных видов транспорта. Особой популярностью пользуются международные почтовые отправления и экспресс-курьерских сообщений (более 70% преступлений, выявляемых ФТС) (рисунок 2).

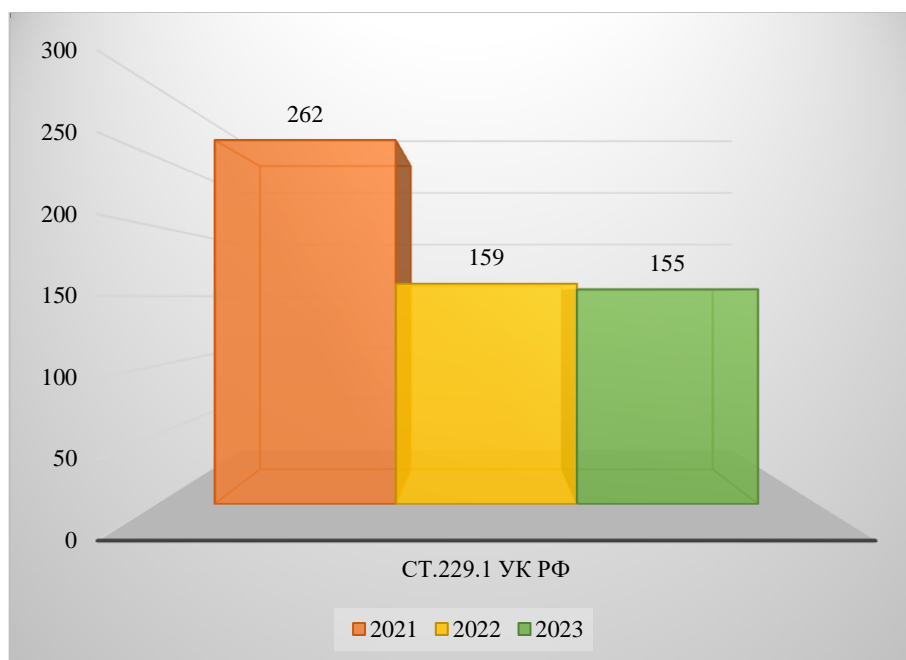


Рисунок 1. Показатели правоохранительной деятельности таможенных органов Российской Федерации в 2021 – 2023 гг. [4]

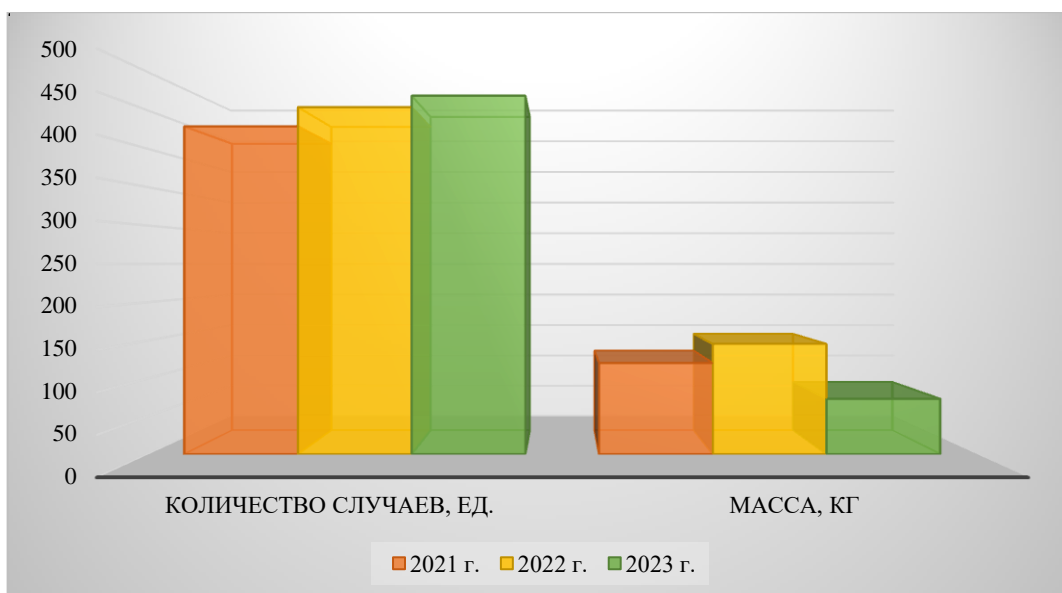


Рисунок 2. Количество выявленных фактов контрабанды наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров, перемещаемой по каналам международных почтовых отправлений и экспресс-курьерских сообщений

Таможенные органы РФ в целях пресечения и выявления незаконного перемещения наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров проводят таможенный

контроль товаров и транспортных средств, в соответствии с формами таможенного контроля. Результатом проведения таможенного осмотра и таможенного досмотра может стать обнаружение тайников и сокрытых вложений.

Динамика обнаружений наркотических средств и сильнодействующих веществ таможенными органами с применением служебных собак представлена на рисунке 3.

В 2023 году количество случаев обнаружений наркотических средств, сильнодействующих и психотропных веществ и их прекурсоров снизилось на 10% (в 2022 году – 762 факта), при этом вес обнаруженных веществ увеличился более чем на 67% (в 2022 году – 1 996,6 кг).

В ходе проведения совместных мероприятий с территориальными подразделениями МВД России, ФСБ России специалистами-кинологами таможенных органов с применением служебных собак в 291 случае обнаружено свыше 210 кг наркотических средств (в 2021 году – 516 случаев, свыше 156 кг наркотических средств).

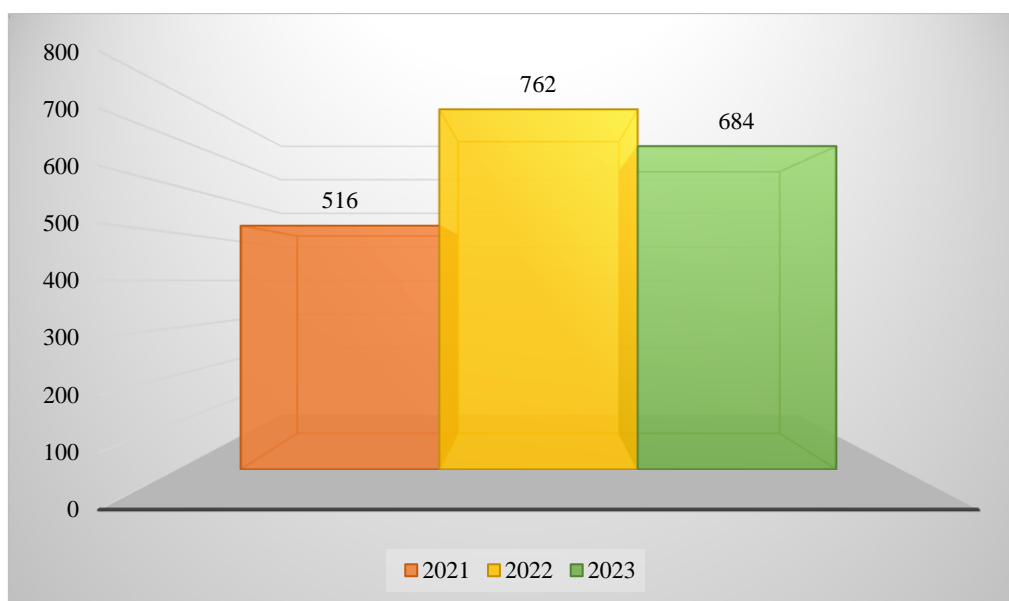


Рисунок 3. Факты обнаружения наркотических средств и сильнодействующих веществ таможенными органами с применением служебных собак в 2021 – 2023 гг.

В случае если трансграничное перемещение психотропных веществ (например, лекарственных средств, содержащих психотропные вещества) осуществляет физическое лицо, таможенными органами может быть проведен личный таможенный досмотр. Важным аспектом исследования таможенной практики перемещения для личного пользования товаров, содержащих психотропные вещества, является то, что, несмотря на необходимость предоставления таможенному органу подтверждающих медицинских документов (медицинские рецепты, справки, заверенные выписки из истории болезни), обязательному письменному декларированию, лица, осуществляющие перемещение данных веществ, пренебрегают данной необходимостью и стремятся обойти таможенный контроль. [5]

При проведении таможенного контроля таможенные органы вправе применять определенные меры, установленные ТК ЕАЭС. В отношении психотропных веществ и их прекурсоров таможенными органами могут быть применены следующие меры: запрос, требование необходимых для проведения таможенного контроля документов и сведений; использование технических средств таможенного контроля. В определенных случаях может потребоваться проведение таможенной экспертизы, отбор проб и образцов товаров и привлечение специалистов.

Проблемы, которые могут быть связаны с незаконным оборотом наркотиков в России и в мире, приобретают все большую значимость, выходят на главный рубеж обеспечения национальной безопасности. Распространение наркотических средств и психотропных веществ

формирует настоящую опасность здоровью населения, экономическому потенциалу государства, оказывает большое влияние на демографическую ситуацию, способствует снижению культурных и моральных ценностей в обществе. [6]

Таким образом, в настоящее время имеет место ввоз на таможенную территорию ЕАЭС контрабанды. Значительную долю видов контрабанды, перемещаемых через таможенную границу, составляют наркотические средства, психотропные вещества и их прекурсоры.

В условиях глобализации ключевое место занимают таможенные органы, обеспечивающие соблюдение законодательства Российской Федерации и государств-членов ЕАЭС. Наибольшая опасность незаконных поставок исходит от организованных преступных сообществ, обладающих значительным финансовым потенциалом, коррумпированными связями.

Кроме того, доходы, полученные от преступной деятельности, идут на финансирование терроризма, экстремизма и других видов преступной деятельности.

1. Чалых Д. М. Роль таможенных органов в обеспечении экономической безопасности Российской Федерации//МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЖУРНАЛ гуманитарных и естественных наук – 2023. - №11-4 (86) [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://intjournal.ru/wp-content/uploads/2023/12/Mezhdunarodnyj-Zhurnal-11-4.pdf> (дата обращения 10.05.2024)
2. Гомон И.В., Чалых Д.М. Оценка организационных форм борьбы с незаконным оборотом наркотических средств и психотропных веществ в Российской Федерации при их перемещении через таможенную границу ЕАЭС//Дневник науки Экономические науки 2023. - №11 Дневник науки | www.dnevniknauki.ru | СМИ ЭЛ № ФС 77-68405 ISSN 2541-8327 [Электронный ресурс]. – Режим доступа:http://dnevniknauki.ru/images/publications/2023/11/economy/Gomon_Chalykh.pdf (дата обращения 10.05.2024)
3. Уголовный кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: [Федеральный закон от 13.06.1996 г. № 63-ФЗ (ред. от 06.04.2024 г.)]. - Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_10699/
4. Федеральная таможенная служба: официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://customs.gov.ru/activity/pravoohranitel-naya-deyatel-nost/-informacziya-upravleniya-tamozhennyh-gassledovaniy-i-doznaniya/document/376517> (дата обращения: 11.05.2024 г.).
5. ФТС России от 06.08.2012 «О перемещении физическими лицами через таможенную границу Таможенного союза для личного пользования лекарственных средств, содержащих наркотические и психотропные вещества» // Сайт Федеральной Таможенной службы - URL.: <http://www.customs.ru> (дата обращения: 11.05.2024 г.).
6. Цемержинская А.В., Вишняков И.А., Цоголова В.В. Меры по противодействию контрабанде наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров в рамках осуществления таможенного контроля на территории Российской Федерации // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2022 №5-3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/mery-po-protivodeystviyu-kontrabande-narkoticheskikh-sredstv-psihotropnyh-veschestv-i-ih-prekursorov-v-ramkah-osuschestvleniya> (дата обращения: 11.05.2024).

Горпинченко К. Н., Вайлунова Е. А.

Особенности государственной поддержки в отрасли животноводства

*Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина
(Россия, Краснодар)*

doi: 10.18411/trnio-06-2024-250

Аннотация

Рассмотрены особенности государственной поддержки в отрасли животноводства. Проанализирована динамика страхования сельскохозяйственных животных с государственной поддержкой, отмечен рост страховых договоров и размер субсидий, перечисленных сельхозорганизациям. Проведен анализ прироста производства крупного рогатого скота на убой (в живой массе) на вновь построенных и модернизированных фермах. Рассмотрены виды и условия государственной поддержки развития животноводства в Краснодарском крае. В результате разработаны дополнительные элементы механизма государственной поддержки развития малых (частных) форм хозяйствования отрасли животноводства Краснодарского края

Ключевые слова: Государство, поддержка, животноводства, страхование, модернизация, регион, Российская Федерация.

Abstract

This article discusses the features of state support in the livestock industry.. In the course of the study, the dynamics of insurance of farm animals with state support is considered. The analysis of the increase in the production of cattle for slaughter (in live weight) was carried out on newly built and modernized farms. The types and conditions of state support for the development of animal husbandry in the Krasnodar Territory are considered. As a result, additional elements of the mechanism of state support for the development of small (private) forms of management of the livestock industry of the Krasnodar Territory have been developed

Keywords: State, support, animal husbandry, insurance, modernization, region, Russian Federation.

Новые экономические реалии прямо указывают на необходимость построения надежной системы продовольственной безопасности государства. Основой продовольственной безопасности является эффективное формирование деятельности сельскохозяйственных субъектов, которые производят сырьевую базу для перерабатывающей отрасли агропромышленного комплекса. В данном контексте сырьевая база выражается в растениеводстве и животноводстве [1, 6].

Растениеводческая отрасль сельского хозяйства традиционно считается наиболее рентабельным направлением деятельности сельхозтоваропроизводителей за счет наиболее коротких сроков окупаемости относительно отрасли животноводства [2, 3].

Чаще всего животноводство развивается по двум направлениям, а именно мясное и молочное. Для эффективной производственной деятельности сельхозтоваропроизводителям необходима существенная финансовая поддержка [5].

Целесообразность государственной поддержки развития отрасли животноводства вызвана необходимостью активной модернизации материально-технической базы, внедрением инновационных техник и технологий, научной деятельности в области генетики и селекции.

Отметим, что в государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия запланировано увеличение объемов производства продукции в 2030 году к уровню 2020 года по животноводству на 8 % [4].

При производстве животноводческой продукции необходимо уделять должное внимание страхованию сельскохозяйственных животных ввиду нестабильной эпидемиологической обстановки. В таблице 1 представим динамику страхования сельскохозяйственных животных с государственной поддержкой в 2018-2022 гг.

Таблица 1
Страхование сельскохозяйственных животных с государственной поддержкой в 2018-2022 гг.

<i>Показатель</i>	<i>2018 г.</i>	<i>2019 г.</i>	<i>2020 г.</i>	<i>2021 г.</i>	<i>2022 г.</i>	<i>2022 г. в % (размах) к 2018 г.</i>
<i>Число субъектов Российской Федерации, принявших участие в страховании</i>	46	55	66	65	68	147,8
<i>Число заключенных договоров страхования</i>	272	323	475	535	688	Увеличение в 2,5 раза

Застрахованное поголовье сельскохозяйственных животных, млн. усл. голов	4,8	6,4	8,1	10,9	12,1	Увеличение в 2,5 раза
Удельный вес застрахованных животных, %	16,7	22,4	28	37,4	40,7	Увеличение в 2,4 раза
Страховая сумма, млрд. руб.	105,3	118,4	160,2	206,7	274,7	Увеличение в 2,6 раза
Начисленная страховая премия, млрд. руб.	1,1	1,3	1,7	2,1	2,7	Увеличение в 2,4 раза
Субсидии, перечисленные сельскохозяйственным товаропроизводителям за счет средств федерального бюджета, млрд. руб.	0,4	0,5	0,7	0,9	1,1	Увеличение в 2,7 раза

Согласно данным, представленным в таблице 1, выявлен рост числа субъектов Российской Федерации, принявших участие в страховании сельскохозяйственных животных с государственной поддержкой в 2022 году на 47,8 % относительно 2018 г., что в результате составило 68 субъектов.

При этом важно отметить, что число договоров страхования возросло в 2,5 раза, страховая сумма которых в 2022 г. составила 274,7 млрд. руб., что в 2,6 раза больше относительно 2018 г..

Размер субсидий, перечисленные сельскохозяйственным товаропроизводителям за счет средств федерального бюджета в 2022 году составил 1,1 млрд. руб., что в 2,7 раза больше относительно 2018 года. При этом важно отметить, что указанный размер субсидий составляет 40,7 % от начисленной страховой премии.

По мимо этого, на сегодняшний день одним ключевых направлений государственной поддержки животноводства является строительство и модернизация ферм. Прирост производства КРС на убой (в живой массе) на вновь построенных и модернизированных фермах представлен в таблице 2.

Таблица 2

Прирост производства КРС на убой (в живой массе) на вновь построенных и модернизированных фермах

Показатель	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2022 г. в % (разы) к 2018 г.
1	2	3	4	5	6	7
Число объектов: введенных новых	40	22	14	30	18	Уменьшение в 2,2 раза
реконструированных и модернизированных	7	7	6	3	8	114,3
Производство КРС на убой (в живой массе) за счет ввода новых объектов, тыс. т	1,8	1,1	0,7	4,8	1,4	77,8
Объем производства КРС на убой (в живой массе) за счет реконструкции и модернизации, тыс. т	0,5	0,2	0,3	0,04	0,4	80
Общее число объектов	47	29	20	33	26	55,3
1	2	3	4	5	6	7

Общий объем производства КРС на убой (в живой массе), полученный за счет ввода новых объектов, реконструкции и модернизации объектов, тыс. т	2,3	1,3	1	4,8	1,8	78,3
Число созданных скотомест (голов) за счет введенных новых объектов	22422	76532	28740	48271	19623	87,5
реконструкции и модернизации	2070	1707	684	180	370	Уменьшение в 5,6 раз

Всего за 2018-2022 гг. введено 124 новых объекта и модернизирован 31 объект мясного скотоводства. За 5 лет дополнительное производство КРС на убой на этих объектах составило порядка 11,2 тыс. т.

За последние пять лет производство дополнительных объемов специализированного мясного и помесного КРС на убой на вновь построенных и модернизированных объектах по федеральным округам осуществлялось неравномерно. В отчетном году было введено 26 новых, модернизированных и реконструированных объектов мясного скотоводства, которые позволили дополнительно произвести 1,8 тыс. т КРС на убой в живой массе.

В таблице 3 рассмотрим виды и условия государственной поддержки развития животноводства в Краснодарском крае.

Таблица 3

Виды и условия государственной поддержки развития животноводства в Краснодарском крае.

<i>Вид государственной поддержки</i>	<i>Основная характеристика</i>	<i>Получатели субсидии</i>
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>
<i>Субсидии на возмещение части затрат на поддержку племенного животноводства</i>	<i>Цель предоставления субсидии – возмещение части затрат на поддержку племенного животноводства Ставка субсидии Базовая ставка: 4622 рубля 70 копеек на 1 условную голову племенного маточного поголовья сельскохозяйственных животных</i>	<i>Сельскохозяйственные товаропроизводители (за исключением граждан, ведущих личное подсобное хозяйство)</i>
<i>Субсидии на возмещение части затрат на приобретение семени племенных быков-производителей, разделенного по полу, и (или) племенных эмбрионов крупного рогатого скота, в том числе по импорту</i>	<i>Цель предоставления субсидии – возмещение части затрат на приобретение семени племенных быков-производителей, разделенного по полу, и (или) племенных эмбрионов крупного рогатого скота, в том числе по импорту. Ставка субсидии – 615 рублей 60 копеек на приобретение одной дозы семени племенных быков-производителей, разделенного по полу, в том числе по импорту и (или) 6156 рублей на приобретение племенных эмбрионов крупного рогатого скота, в том числе по импорту</i>	<i>Сельскохозяйственные товаропроизводители (за исключением граждан, ведущих личное подсобное хозяйство)</i>
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>

<p>Субсидии сельскохозяйственным товаропроизводителям на возмещение части затрат на производство крупного рогатого скота не старше 24 месяцев, направленного на убой (в живом весе) на собственную переработку и (или) реализованного на убой перерабатывающим организациям</p>	<p>Цель предоставления субсидии – возмещение части затрат производство крупного рогатого скота не старше 24 месяцев, направленного на убой (в живом весе) на собственную переработку и (или) реализованного на убой перерабатывающим организациям Ставка субсидии – 10 рублей за 1 кг живого веса КРС реализованного в текущем финансовом году</p>	<p>Сельскохозяйственные товаропроизводители (за исключением граждан, ведущих личное подсобное хозяйство, и сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов)</p>
<p>Субсидии сельскохозяйственным товаропроизводителям на возмещение части затрат на развитие мясного животноводства (маточное товарное поголовье крупного рогатого скота специализированных мясных пород, овец и коз, в том числе ярки и козочки от года и старше), за исключением племенных животных</p>	<p>Цель предоставления субсидии – возмещение части затрат на развитие мясного животноводства, за исключением племенных животных Ставка субсидии: - возмещение части затрат на содержание одной головы товарного маточного поголовья крупного рогатого скота специализированных мясных пород – 9500 рублей; - возмещение части затрат на содержание одной головы товарного маточного поголовья овец и (или) товарного маточного поголовья коз – 860 рублей</p>	<p>Сельскохозяйственные товаропроизводители (за исключением граждан, ведущих личное подсобное хозяйство, и сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов)</p>
1	2	3
<p>Субсидии на финансовое обеспечение части затрат на поддержку собственного производства молока, реализованного и (или) отгруженного на собственную переработку коровьего и (или) козьего молока</p>	<p>Цель предоставления субсидии – финансовое обеспечение части затрат на поддержку собственного производства молока, реализованного и (или) отгруженного на собственную переработку коровьего и (или) козьего молока Ставка субсидии – базовая ставка: 80 копеек на 1 килограмм реализованного и (или) отгруженного на собственную переработку коровьего и (или) козьего молока</p>	<p>Сельскохозяйственные товаропроизводители за исключением граждан, ведущих личное подсобное хозяйство, не применяющих специальный налоговый режим "Налог на профессиональный доход", и сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов</p>
<p>Субсидии на возмещение части затрат сельскохозяйственным товаропроизводителям на содержание коров молочно-мясного направления использования, обеспечившим прирост численности коров</p>	<p>Цель предоставления субсидии – возмещение части затрат сельскохозяйственным товаропроизводителям на содержание коров молочно-мясного направления использования, обеспечившим прирост численности коров Ставка субсидии – 50000 рублей на 1 коров молочно-мясного направления</p>	<p>Сельскохозяйственные товаропроизводители (за исключением граждан, ведущих личное подсобное хозяйство)</p>

Государственная поддержка отрасли животноводства в Краснодарском крае в 2023 г. составила 2,3 млрд руб. За пять лет этот показатель увеличился вдвое.

За пять последних лет поголовье крупного рогатого скота в регионе увеличилось на 33 тыс. голов. На рисунке 1 представлена структура содержания крупного рогатого скота в разрезе хозяйствующих субъектов региона. Так в 2023 году численность крупного рогатого скота в регионе составила 566 тыс. голов.

Отметим, что в феврале 2023 г. краевой парламент принял закон, по которому кубанские животноводы могут получить субсидию в случае снижения у них поголовья скота из-за гибели животных от различных заболеваний — в первую очередь от лейкоза — и необходимости проводить мероприятия по оздоровлению стада.

Ранее право на субсидию за счет средств краевого бюджета имели только те отраслевые, у которых наблюдалась динамика роста численности КРС.

Несмотря на то, что государство проводит достаточно активную поддержку в области животноводства, существует проблем эффективного функционирования малых (частных) форм хозяйствования.

Таким образом, считаем необходимым на примере Краснодарского края включить в механизм государственной поддержки данных субъектов производства животноводческой отрасли элементы, представленные на рисунке 2.

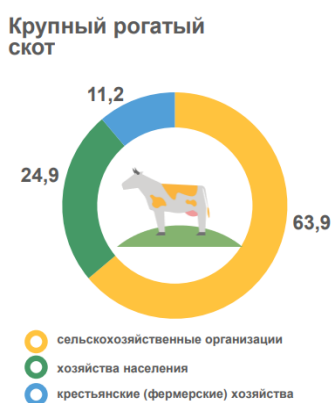


Рисунок 1. Структура содержания крупного рогатого скота в разрезе хозяйствующих субъектов Краснодарского края, 2023 г., %

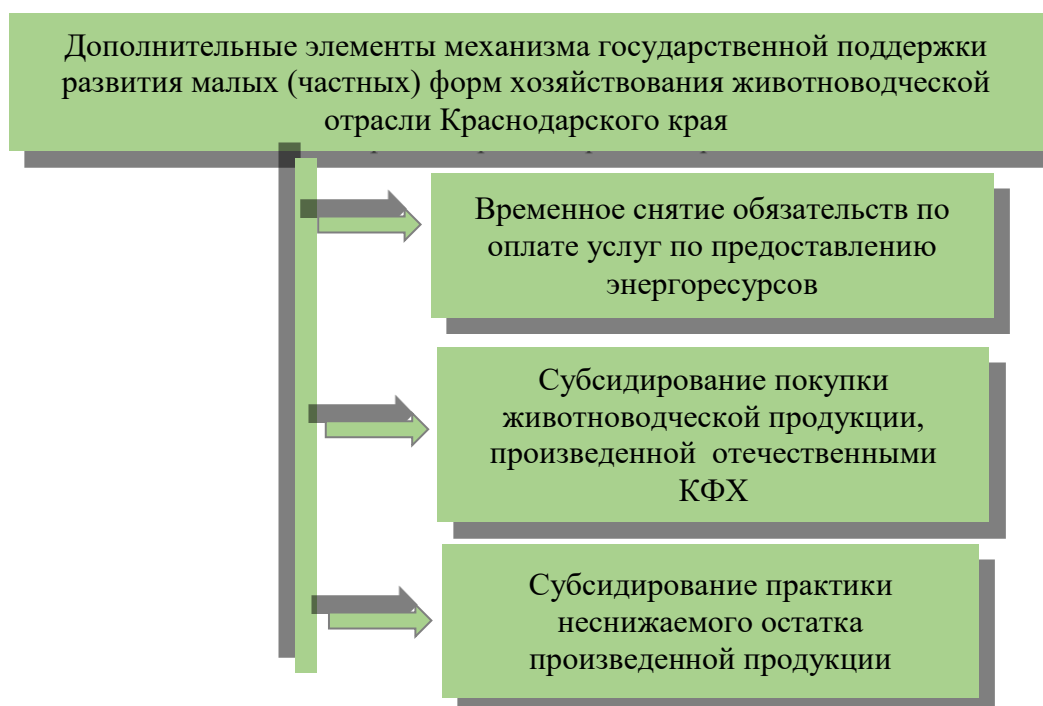


Рисунок 2. Дополнительные элементы механизма государственной поддержки развития малых (частных) форм хозяйствования отрасли животноводства Краснодарского края.

В результате временное снятие обязательств по оплате, к примеру, электроэнергии или аренды, КФХ с численностью персонала до 100 человек даст возможность развиваться систем активного получения субсидирования и получения грантов.

Субсидирование покупки продукции сельского хозяйства, произведенной отечественными КФХ, даст возможность использовать вырученные средства для развития малых (частных) форм хозяйствования отрасли животноводства внутри страны и сохранит конкурентность рынка.

Субсидирование практики неснижаемого остатка произведенной продукции позволит заготавливать продукцию с небольшим запасом, что при возникновении непредвиденных ситуаций даст возможность не нарушать обеспечение рынка продукцией.

1. Горпинченко, К. Н. Государственная поддержка отрасли животноводств /
2. К. Н. Горпинченко, А. М. Ляховецкий, В. К. Барейша // Вектор экономики: Экономическая теория, № 35 - Пермь, 2019. – с. 39-44.
3. Горпинченко К. Н. Устойчивое развитие сельских территорий в современных реалиях: монография / К. Н. Горпинченко. – Краснодар: КубГАУ, Издательство: Краснодарский ЦНТИ – филиал ФГБУ «РЭА» Минэнерго России, 2023. – 112 с.
4. Жилияков Д.И., Плахутина Ю.В., Зарецкая В.Г., Соколов О.В., Соклаков А.А. Проблемы и перспективы развития отрасли животноводства в регионе // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. - 2021. - № 1. - С. 97-105.
5. Национальный доклад «О ходе и результатах реализации в 2022 году государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия» – 2023. Электронный ресурс – Режим доступа <https://mcx.gov.ru>
6. Обливанцов, В. В. Экономико-технологические особенности развития отрасли животноводства региона / В. В. Обливанцов // Экономика и управление: теория и практика. – 2021. – Т. 7, № 4. – С. 47-55.
7. Состояние, проблемы и перспективы развития отрасли животноводства России / К. С. Терновых, О. И. Кучеренко, Е. В. Попкова, Е. В. Коробков // Вестник Воронежского государственного аграрного университета. – 2022. – Т. 15, № 4(75). – С. 97-107.

Данилевская Д.В., Степанова Т.А.

Анализ экономической эффективности производства подсолнечника и пути её роста

*Воронежский государственный аграрный университет им. императора Петра I
(Россия, Воронеж)*

doi: 10.18411/trnio-06-2024-251

Аннотация

В статье представлен анализ эффективности производства подсолнечника, выявлены резервы повышения и их освоение.

Ключевые слова: эффективность производства подсолнечника, резервы, рентабельность, сельское хозяйство.

Abstract

The article presents an analysis of the efficiency of sunflower production, identified reserves of increase and their development.

Keywords: sunflower production efficiency, reserves, profitability, agriculture.

Подсолнечник является выгодной в экономическом отношении культурой. Производство подсолнечника является наиболее эффективным из-за высоких цен продажи семян и продуктов их переработки, в связи с высоким спросом на потребительском рынке. Для повышения эффективности производства подсолнечника необходим комплекс мер, который поспособствует совершенствованию производства и использования семян. Следовательно, тема исследования является актуальной.

Основными показателями эффективности производства любой продукции являются прибыль и уровень рентабельности

В начале исследования мы воспользовались одним из важнейших статистических методов обобщения информации – группировкой (табл. 1).

Таблица 1

Аналитическая группировка предприятий Семилукского, Кантемировского и Острогожского районов Воронежской области по цене реализации 1 ц подсолнечника.

Группы хозяйств	Число хозяйств	Производственные затраты на 1 га посева подсолнечника, руб.	Урожайность подсолнечника, ц/га	Трудоемкость 1 ц подсолнечника, чел./час	Себестоимость 1 ц подсолнечника, руб.	Цена 1 ц реализованного подсолнечника, руб.	Кол-во реализованного подсолнечника на 1 хозяйство, ц	Уровень рентабельности, %
I до 2128,91	4	37739	23,8	1,11	1585	1906	5392	16,4
II 2128,91-2656,30	12	41554	26,5	0,45	1567	2412	8157	30,6
III 2656,30-3183,69	3	31851	22,7	0,48	1405	2883	3098	58,7
IV свыше 3183,69	6	31986	22,9	0,43	1396	3587	18549	130,2
В среднем по району	25	34715	23,9	0,51	1455	2929	9601	73

Аналитическая группировка выявила необходимые связи. Так, при увеличении цены 1 ц реализованного подсолнечника наблюдается повышение уровня рентабельности. В I группе при самой низкой цене реализации подсолнечника (1906 руб.) наблюдается самый низкий уровень рентабельности (16,4%), а в IV группе при самой высокой цене реализации (3587 руб.) наблюдается самый высокий уровень рентабельности (130,2%). В I группе при самой низкой цене реализации (1906 руб.) мы наблюдаем самую высокую себестоимость 1 ц подсолнечника (1585 руб.) и самую высокую трудоемкость 1 ц (1,11 чел./час). В IV группе при самой высокой цене 1 ц реализованного подсолнечника (3587 руб.) наблюдаем самую низкую себестоимость 1 ц (1396 руб.) и самую низкую трудоемкость 1 ц подсолнечника (0,43 чел./час).

Для дальнейшего анализа эффективности производства подсолнечника, на базе предприятий Семилукского, Кантемировского и Острогожского районов Воронежской области, был применен метод корреляционно-регрессионного анализа. Он используется для определения связей между несколькими факторами и оценки тесноты взаимосвязи выбранных для анализа критериев. Для того, чтобы оценить тесноту связи между результативным и множеством факторных признаков была построена и решена множественная (многофакторная) модель. [3]

Для анализа уровня рентабельности подсолнечника в модель были заложены следующие факторы: Y- уровень рентабельности подсолнечника, %; X1 – урожайность подсолнечника, ц/га; X2- трудоёмкость 1ц подсолнечника, чел.-час.; X3– себестоимость 1ц реализованного подсолнечника, руб.; X4– уровень интенсивности, руб.; X5– уровень специализации, %; X6- удельный вес затрат на подсолнечник в затратах на растениеводство, %; X7– количество реализованного подсолнечника, ц; X8– цена 1ц реализованного подсолнечника, руб. В результате была получена корреляционно-регрессионная модель уровня рентабельности подсолнечника (табл. 2).

Статистическая оценка характеристик данной модели показала, что некоторые факторы: X1 – урожайность подсолнечника, ц/га; X2- трудоёмкость 1ц подсолнечника, чел.-час.; X4– уровень интенсивности, руб.; X5– уровень специализации, %; X6- удельный вес затрат на подсолнечник в затратах на растениеводство, % - количественно мало определяют результат.

В связи с этим необходимо улучшить модель, исключив из неё те факторы, которые наименьшим образом оказывают влияние на результат анализа. Получим новую модель уровня рентабельности подсолнечника (табл.3).

Таблица 2

Многофакторная экономико-математическая модель уровня рентабельности подсолнечника по предприятиям Семилукского, Кантемировского и Острогожского районов Воронежской области

Факторы	Коэффициенты	Стандартная ошибка	t-статистика	P-Значение
Y-пересечение	34,4062576	26,01246795	1,322683325	0,204535594
Урожайность подсолнечника, ц/га, X1	-0,649552235	0,930640992	-0,697962202	0,495220093
Трудоёмкость 1 ц подсолн., руб, X2	-4,297444565	6,86594501	-0,625907222	0,540202514
Себестоимость 1ц реализ. подсолн, руб, X3	-0,069000592	0,011115304	-6,207710671	1,25E-05
Уровень интенсивности, руб, X4	0,000144113	0,000490541	0,293784088	0,772699624
Уровень специализации, %, X5	-0,063610713	0,171916167	-0,37001007	0,7162271
Уд. вес затрат на подсолнечник затратах на растение,%, X6	0,086011594	0,316434683	0,271814685	0,789240656
Кол-во реализ. подсолнечника ц, X7	0,000766208	0,000474971	1,613169329	0,126254401
Цена 1ц реализ. подсолнечника, руб, X8	0,057753276	0,007057052	8,183768083	4,13E-07

Таблица 3

Многофакторная экономико-математическая модель (улучшенная) уровня рентабельности подсолнечника по предприятиям Семилукского, Кантемировского и Острогожского районов Воронежской области

Факторы	Коэффициенты	Стандартная ошибка	t-статистика	P-Значение
Y-пересечение	26,64657245	20,28509569	1,313603488	0,20315094
Себест-ть 1ц реализ. подсолн., руб, X3	-0,071860141	0,007755028	-9,26626494	7,23E-09
Кол-во реализ. подсолн.,ц, X7	0,00094688	0,000383096	2,471654394	0,02208773
Цена 1ц реализ. подсолн., руб, X8	0,056203367	0,006092518	9,224982394	7,80E-09

Полученная модель количественно измеряет влияние каждого фактора уровня рентабельности подсолнечника, что следует из уравнения регрессии.

$$Y (x_3, x_7, x_8) = 26,647 - 0,072x_3 + 0,001x_7 + 0,056x_8$$

Коэффициент регрессии $a_3 = -0,072$ свидетельствует о том, что при увеличении себестоимости 1 ц подсолнечника на 1 руб. уровень рентабельности будет снижаться на 0,07%.

Коэффициент регрессии $a_7 = 0,001$ свидетельствует о том, что при увеличении количества реализованного подсолнечника на 1 ц, уровень рентабельности будет увеличиваться на 0,001%.

Коэффициент регрессии $a_8=0,056$ свидетельствует о том, что при повышении цены 1ц реализованного подсолнечника на 1 руб. уровень рентабельности будет увеличиваться на 0,056%.

По улучшенной многофакторной экономико-математической модели был сделан анализ коэффициента корреляции и коэффициента детерминации (табл.4).

Таблица 4

Регрессионная статистика.

Коэффициент корреляции	0,959793227
Коэффициент детерминации	0,921203038
Нормированный R-квадрат	0,909946329
Стандартная ошибка	15,40556044
Наблюдения	25

Коэффициент корреляции $R = 0,9598$, что показывает очень высокую связь между уровнем рентабельности подсолнечника и рассмотренными факторами.

Коэффициент детерминации равен 0,9212, это означает, что на 92,12% уровень рентабельности подсолнечника зависит от факторных признаков, включенных в улучшенную корреляционную модель, а на 7,88% от прочих факторов, которые не были учтены в модели.

Данную модель можно рекомендовать анализируемым предприятиям к практическому использованию. Поэтому далее мы определили рост среднего уровня рентабельности.

Таблица 5

Резервы повышения среднего уровня рентабельности подсолнечника на предприятиях Семилукского, Кантемировского и Острогожского районов Воронежской области.

Факторы	Условные обозначения	Средний уровень факторов			Отклонение среднего уровня факторов отстающих предприятий		Коэффициент регрессии	Резерв повышения уровня рентабельности подсолнечника при доведении факторов заложенных в модель, %	
		по району	по передовым предприятиям	по отстающим предприятиям	от среднего уровня по району	от уровня передовых предприятий		до среднего уровня по району	до уровня передовых предприятий
Себест-ть 1ц реализ. подсолн., руб,	X3	1719,8	1997,4	1463,46	256,3	533,96	-0,072	-18,45	-38,45
Кол-во реализ. подсолн.,ц,	X7	9601,6	19961	3774,5	5827,1	16186,5	0,001	5,83	16,19
Цена 1ц реализ. подсолн., руб,	X8	2658,6	3290,8	2302,94	355,62	987,84	0,056	19,91	55,32
Итого	-	-	-	-	-	-	-	7,29	33,06

Анализируя данные таблицы 5, мы делаем вывод, что если отстающие предприятия достигнут среднего уровня по району, то средний уровень рентабельности вырастет на 7,29% и

составит 68,89% (средний уровень рентабельности по всей совокупности предприятий 61,6%), а если предприятия достигнут уровня передовых хозяйств, то средний уровень рентабельности составит 94,66%.

Для освоения выявленных резервов в исследуемых предприятиях необходимо:

1. снизить себестоимость подсолнечника за счет сокращения затрат на производство и реализацию продукции;
 2. увеличить количество реализуемого подсолнечника, за счет внедрения в производство высокоурожайных сортов культуры;
 3. повысить цены реализации за счет улучшения качества семян подсолнечника.
- [2]

1. Печерица, В. Я. Анализ и изучение динамики развития затрат при производстве зерновых культур / В. Я. Печерица, Т. А. Степанова // Финансовый вестник. – 2022. – № 3(58). – С. 38-42. – EDN NAJDQF
2. Сидельникова, А. В. Анализ эффективности производства подсолнечника по Воронежской области / А. В. Сидельникова, Т. А. Степанова // Политэкономические проблемы развития современных агроэкономических систем : сборник научных статей 3-й Международной научно-практической конференции, Воронеж, 29 мая 2018 года / Под общей редакцией Фалькович Е.Б., Мамистовой Е.А.. – Воронеж: Воронежский государственный аграрный университет им. Императора Петра I, 2018. – С. 151-156. – EDN YMPKPI.
3. Статистика : учебное пособие / А. М. Восковых, С. Л. Закупнев, Л. Н. Измайлова и др. ; под ред. И. М. Суркова. — Москва : Колос-с, 2024. — 249, [1] с. : ил. — Авторы указаны на обороте титульного листа и на с. 8. — Рекомендуются Федеральным УМО по сельскому, лесному и рыбному хозяйству для использования в учебном процессе при подготовке обучающихся по направлениям Экономика и Менеджмент. — Библиогр.: с. 245-246.
4. Шелудякова, Ю. С. Анализ и выявление причин роста себестоимости сельскохозяйственной продукции (подсолнечника) на примере предприятий Воронежской области / Ю. С. Шелудякова, Т. А. Степанова // Управление инновационным развитием агропродовольственных систем на национальном и региональном уровнях : Материалы международной научно-практической конференции. В 2-х частях, Воронеж, 13–14 июня 2019 года / Ответственные за выпуск: Е.В. Закшевская, Т.В. Сабетова. Том Часть II. – Воронеж: Воронежский государственный аграрный университет им. Императора Петра I, 2019. – С. 196-200. – EDN STRLER.
5. Хаустова, Г. И. Повышение эффективности производства семян подсолнечника в рыночных экономических условиях / Г. И. Хаустова, Л. А. Шатохина // Современные тенденции развития технологий и технических средств в сельском хозяйстве : Материалы Международной научно-практической конференции, посвященной 80-летию А.П.Тарасенко, доктора технических наук, заслуженного деятеля науки и техники РФ, профессора кафедры сельскохозяйственных машин Воронежского государственного аграрного университета имени императора Петра I, Воронеж, 10 января 2017 года / Под общей редакцией Н.И. Бухтоярова, В.И. Оробинского, И.В. Баскакова. Том Часть II. – Воронеж: Воронежский государственный аграрный университет им. Императора Петра I, 2017. – С. 196-200. – EDN YIQMUJ.

Данилова А.С., Панина Е.Б.

**Анализ себестоимости подсолнечника в сельскохозяйственных предприятиях
воронежской области**

*Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I
(Россия, Воронеж)*

doi: 10.18411/trnio-06-2024-252

Аннотация

Цель любого современного аграрного предприятия является максимизация доходов при минимальных затратах на производство и реализацию продукции, что приводит к росту прибыли. Особую актуальность на современном этапе приобретает проблема снижения себестоимости подсолнечника при росте объемов производства. Авторами проведен анализ себестоимости подсолнечника в сельскохозяйственных предприятиях Воронежской области и разработаны рекомендации к ее снижению.

Ключевые слова: сельское хозяйство, себестоимость, подсолнечник, Воронежская область, затраты на производство, темпы роста, цена.

Abstract

The goal of any modern agricultural enterprise is to maximize income with minimal costs for production and sales of products, which leads to increased profits. Of particular relevance at the present stage is the problem of reducing the cost of sunflower while increasing production volumes. The authors analyzed the dynamics of the cost of sunflower in agricultural enterprises of the Voronezh region and developed recommendations for its reduction.

Keywords: agriculture, cost, sunflower, Voronezh region, production costs, growth rate, price.

Подсолнечник развился как ведущая масличная культура в России и нашел широкое распространение по всей Европе [1]. Он занимает четвертое место по значимости масличной культуры в мире после сои, масличной пальмы и рапса. Мировая тенденция выращивания подсолнечника неуклонно растет. В последние годы в мире значительно увеличился спрос на продукцию подсолнечника, прежде всего на семена и масло [2].

Основными странами-производителями или территориями являются Украина, Россия, Европейский Союз, Аргентина. Эти страны производят около 86% мирового масличного и немасличного подсолнечника. А четыре ведущих импортера — ЕС, Индия, Турция и Китай — потребляют 61% экспортируемого продукта [2].

В РФ масличный подсолнечник является одной из самых рентабельных и доходных культур. По данным Росстата, за 30 лет площадь посевов под этой культурой выросла в три раза и составила на 2023 г 9,853 млн га [6].

Масложировая отрасль является одной из ведущих в структуре экономики АПК Воронежской области. На территории региона расположено 12 крупных и около 30 мелких предприятий и цехов, производящих подсолнечное масло [7].

Подсолнечник в структуре посевных площадей Воронежской области занимает ежегодно до 15% (в среднем 450 тыс. га). Вплоть до 1998 года средняя площадь посева этой культуры составляла ежегодно около 220 тыс. га, а средняя урожайность варьировалась от 6 до 13 центнеров с гектара [5]. Валовые сборы подсолнечника за последние 30 лет увеличились на 71%, урожайность – на 60% [5]. При этом рентабельность производства подсолнечника также остаётся достаточно высокой.

Таблица 1

Динамика объема производства подсолнечника в Воронежской области за 10 лет (2011-2022гг)

Годы	Объем производства подсолнечника, ц	Темп роста, %	
		цепной	базисный
2011	5 539 203		
2012	5 189 901	93,69	93,69
2013	6 927 882	133,49	125,07
2014	6 122 381	88,37	110,53
2015	7 243 019	118,30	130,76
2016	6 348 573	87,65	114,61
2017	5 708 638,40	89,92	103,06
2018	7 754 685,60	135,84	140,00
2019	8 716 871,40	112,41	157,37
2020	7 763 269,50	89,06	140,15
2021	8 444 433,40	108,77	152,45
2022	7 636 796,10	90,44	137,87

Как мы видим объемы производства подсолнечника активно росли вплоть до 2018 г. За период с 2018-2022 г производство подсолнечника, можно сказать, «вышло на плато» и характеризуется ежегодными чередующимися небольшими отклонениями +/- примерно в 1 млн ц. Резкое снижение цепного темпа производства в 2020 г связано с тем, что из-за засушливой

погоды в 2020 г на большей части территории региона запасы доступной влаги в пахотном и посевном слоях почвы снизились до критических.

Соответственно при этом затраты на производство подсолнечника в следующем году после возросли почти на 3 млн тыс. руб. (таб. 2).

Таблица 2

Динамика затрат на производство подсолнечника в Воронежской области

Годы	Затраты на производство подсолнечника, тыс. руб.	Темп роста, %	
		цепной	базисный
2011	3 255 334		
2012	4 018 615	123,45	123,45
2013	5 023 664	125,01	154,32
2014	5 129 263	102,10	157,56
2015	5 879 622	114,63	180,62
2016	6 815 931	115,92	209,38
2017	7 243 424	106,27	222,51
2018	8 744 683	120,73	268,63
2019	9 477 126	108,38	291,13
2020	10 198 093	107,61	313,27
2021	13 157 462,98	129,02	404,18
2022	12 573 033,43	95,56	386,23

В результате с начала 2021 года наблюдался рост цен на подсолнечное масло, обусловленный высокой стоимостью сырья из урожая 2020 года.

Также негативное влияние засухи на пашню привело к дополнительным существенным затратам на обработку земель (внесение удобрений, полив, осенне-весенняя подготовка пашни к посеву). Все это способствовало росту затрат и соответственно себестоимости продукции в 2021г. [3, 4]

Данные тенденции хорошо заметны на обобщенном графике динамики темпов роста производства подсолнечника (рис 1)

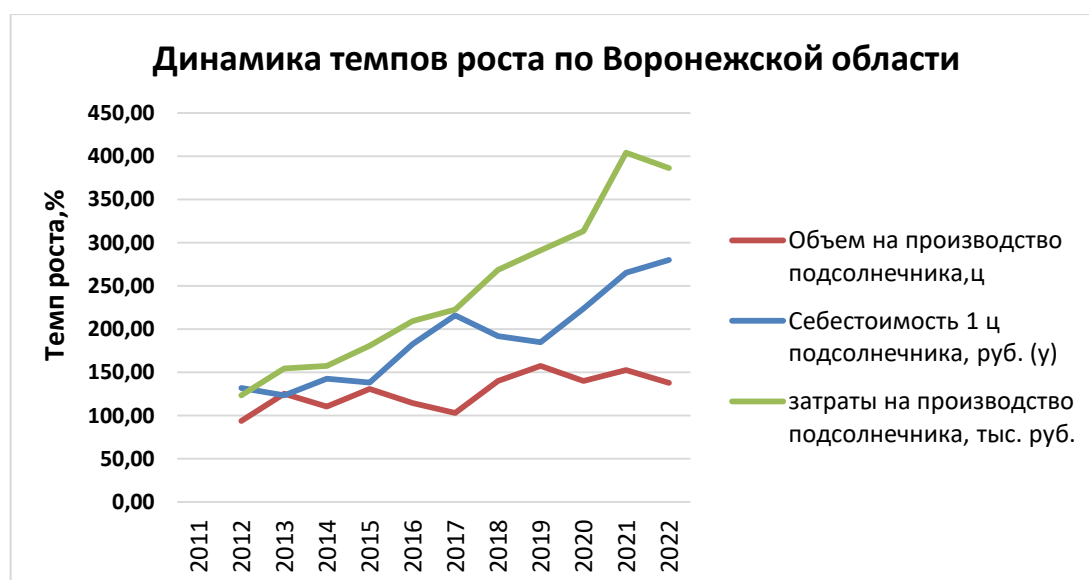


Рисунок 1. Динамика темпов роста производства, затрат и себестоимости подсолнечника в Воронежской области 2011-2022 г.

В целях более детального изучения динамики себестоимости 1ц подсолнечника был использован индексный анализ, группировка, корреляционно-регрессионный анализ.

Индексный анализ подтвердил основную проблему при производстве подсолнечника – повышение себестоимости. Рост себестоимости 1ц подсолнечника в хозяйствах Аннинского, Бобровского и Богучарского районов привёл к повышению средней себестоимости данного вида продукции и увеличению производственных затрат. И лишь увеличение количества произведённого подсолнечника позволило снизить среднюю себестоимость подсолнечника.

С помощью аналитической группировки хозяйств данных районов по уровню урожайности подсолнечника выяснили, что рост урожайности ведет к снижению себестоимости и росту рентабельности, но также следует заметить, что с ростом урожайности отмечается и рост производственных затрат на 1 га посева подсолнечника.

Соответственно в улучшенной корреляционно-регрессионной модели остались факторы: урожайность, уровень интенсификации, уровень специализации и трудообеспеченность.

Анализируя коэффициенты регрессии, можно сделать следующие выводы: с повышением урожайности подсолнечника на 1ц/га себестоимость подсолнечника понижается на 50 руб.; с повышением уровня интенсификации с 1 руб. себестоимость 1ц подсолнечника повышается на 0,02 руб.; с повышением уровня специализации на 1% себестоимость 1ц подсолнечника снижается на 3,37 руб.; с повышением уровня трудообеспеченности на 1 чел. себестоимость 1ц подсолнечника снижается на 61,5 руб.

Основываясь на данных анализа, можно предложить следующие способы снижения себестоимости 1 ц подсолнечника: автоматизация и интенсификация производства и как следствие снижение затрат на трудовые ресурсы и уменьшение трудоемкости технологических процессов; использование технологии нулевого земледелия, что позволит снизить затраты на сельскохозяйственную технику и удобрения; использование отечественных гибридов, более устойчивых к вредителям и негативным климатическим условиям, что снизит затраты на обработку посевов и повысит их урожайность в неблагоприятных условиях.

1. Аналитика. Олеоскоп [Электронный ресурс] - Режим доступа: URL <https://oleoscope.com/analytics/> (дата обращения 07.05.2024)
2. Векленко В.И. Мировые тенденции и прогноз производства семян подсолнечника // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2022. №1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/mirovyetendentsii-i-prognoz-proizvodstva-semyan-podsolnechnika> (дата обращения: 07.05.2024).
3. Гоник Г.Г., Редько А.С. Анализ производственной себестоимости подсолнечника // Экономика и социум. 2017. №2 (33). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-proizvodstvennoy-sebestoimosti-podsolnechnika> (дата обращения: 07.05.2024).
4. Рачкова М.В. Анализ себестоимости при производстве подсолнечника на примере предприятий Воронежской области / М.В. Рачкова, Т.А. Степанова // Молодежный вектор развития аграрной науки: материалы 73-й национальной научно-практической конференции студентов и магистрантов, Воронеж, 01 марта – 31 2022 года / Воронежский государственный аграрный университет. Том Часть VIII. – Воронеж: Воронежский государственный аграрный университет им. Императора Петра I, 2022. – С. 258-264.
5. Официальная статистика Воронежской области [Электронный ресурс]: информационный ресурс Воронежстат - Режим доступа: URL <https://36.rosstat.gov.ru/ofstatistics> (дата обращения 07.05.2024)
6. Сельское хозяйство в России. 2023: Стат. сб. / Росстат – М., 2023. – 103 с.
7. Панина Е.Б. Статистический анализ и прогнозирование развития растениеводства в Воронежской области / Е.Б. Панина, С.И. Панин // Теория и практика инновационных технологий в АПК: материалы национальной научно-практической конференции. Секция «Социально-экономический потенциал развития аграрной экономики и сельских территорий» (15 – 23 марта 2022 г.). Ч. IV. – Воронеж: ФГБОУ ВО Воронежский ГАУ, 2022. – С. 197 – 210.

Дворников Н.А., Куликова Е.С.

Особенности продвижения компании на современном этапе

ИМК ЧОУ ВО Институт международных связей
(Россия, Екатеринбург)

doi: 10.18411/trnio-06-2024-253

Аннотация

В статье рассматриваются способы продвижения и финансовая деятельность предприятия. В результате исследования мной были выявлены слабые стороны предприятия и предложены варианты решения. В частности, был рассмотрен вариант внедрения методов привлечения новых клиентов для оптовой компании, такие как участие в выставках. В основу исследования о продвижении и развитии компании на рынке ложатся актуальные в наше время методы повышения узнаваемости бренда, несмотря на огромный рекламный и маркетинговый потенциал нашего времени, рабочих способов продвижения именно на оптовом рынке не так много.

Ключевые слова: продвижение, доходы, расходы, компания, финансовый анализ, прибыль.

Abstract

The article discusses the ways of promotion and financial activities of the enterprise. As a result of my research, I identified the weaknesses of the enterprise and proposed solutions. In particular, the option of introducing methods of attracting new customers for a wholesale company, such as participation in exhibitions, was considered. The research on the promotion and development of a company in the market is based on current methods of increasing brand awareness, despite the huge advertising and marketing potential of our time, there are not so many working ways to promote it in the wholesale market.

Keywords: promotion, income, expenses, company, financial analysis, profit.

Вступительная часть: Одной из важнейших составляющих любого коммерческого предприятия является постоянное увеличение его оборота. Это означает, что предприятие должно приносить прибыль после оплаты всех платежей. После вычета всех затрат компании важно остаться с прибылью для дальнейшего существования и повешения оборота своей продукции.

Понимание, как удержать оборот на одном уровне и в последующем принять меры для увеличения прибыли и сокращения расходов дает компании рост оборота продукции и, в следствие рост прибыли и платежеспособности предприятия. Так как получение прибыли – главная задача коммерческого предприятия, каждый этап работы должен функционировать четко и слажено.

Важным фактором для увеличения оборота и продвижения предприятия является привлечение новых клиентов.

Целью исследования является проведение экономического анализа доходов и расходов компании с целью их дальнейшей оптимизации и увеличения прибыли на примере конкретной компании.

Для достижения этой цели необходимо решить следующие задачи:

- определить все доходы и расходы связанных с компанией;
- изучить количество доход и расходов;
- дать рекомендации по совершенствованию управления компании для увеличения оборота и привлечения новых клиентов.

Предметом данного исследования являются доходы и расходы компании.

Объектом исследования является оптовая компания по продаже мебели ООО "Уютный дом".

Основная часть: основным показателем для любого бизнеса является прибыль компании после всех иных выплат.

После анализа основных финансовых показателей было установлено: компания ООО "Уютный дом" имеет среднюю платежеспособность и не имеет задержки выплат платежей.

Используя анализ доходов и расходов компании ООО "Уютный дом" можно сделать следующие выводы: компания последние несколько лет снижает обороты реализованной продукции, но при этом чистая прибыль компании падает не так сильно относительно оборота за счет повышения стоимости продукции на рынке. Компания успешно увеличивала свой капитал в 2019–2021 годах. Несмотря на тяжелую ситуацию в мире, компания наращивала обороты и продолжала увеличивать свою прибыль, но по последним финансовым анализам компания перестала увеличивать оборот и стоит на месте. Для изменения данной ситуации можно провести следующую работу:

- Привлечение новых клиентов из разных субъектов России;
- Участие в мебельных выставках в регионе, для увеличения узнаваемости;
- Поиск новых партнеров для расширения базы ассортимента.

В данной статье рассмотрим два варианта развития компании, это участие в выставках и удержание уже имеющейся базы клиентов.

Участие в мебельных выставках – одно из самых действенных способов привлечь новых клиентов к вашей компании [3, с.233], ООО "Уютный дом" стабильно каждый год принимает участие в мебельной выставке и повышает свою узнаваемость, но для возвращения прежних оборотов, а что еще более важно, их увеличения нужно принимать участие на большем количестве мебельных выставок, несмотря на то что, что такое мероприятие стоит немалых денег, для компании на длинной дистанции это поможет нарастить обороты и привлечь новую аудиторию.

Немаловажным фактором при продвижении компании являются акции, специальные предложения для больших заказов, бесплатная раздача контента, для продвижения партнеров [5, с.128]. Важно отметить, также необходима работа с клиентами, которые уже сотрудничают с вами, одна из главных задач – это помочь клиенту развивать свой бизнес, тогда ваши продажи и оборот будет расти вместе с ними. Для этого можно прозванивать базу ваших клиентов, рассказывать про акции и распродажи через почту и всячески помогать вашим клиентам развивать их компании.

Важный фактор при привлечении новых клиентов является ценовая политика компании [4, с.76], для большего привлечения можно использовать снижение стоимости по всей матрице ассортимента за счет договоров с поставщиками на более высокую скидку взамен на большее количество закупаемой продукции. Таким образом скидка от поставщика будет прямо пропорционально расти количеству новых клиентов и объему продаж.

Хочу заметить, что использование наружной рекламы, как способа продвижения оптовой компании не самый лучший инструмент, так как в большинстве будет привлекать розничного потребителя, а нам важно, чтобы потребитель шел к нашим клиентам, для которых мы работаем. Поэтому, в данном случае, я не привожу наружную рекламу как способ продвижения компании.

Заключительная часть:

Финансовые результаты компании характеризуются ее прибылью и рентабельностью, чем выше рентабельность и оборот, тем увереннее компания существует на рынке. Очень важно обращаться к финансовым анализам компании и делать акценты на слабых местах для сокращения негативных действий и развития позитивных, которые и приводят компанию к более высоким оборотам и рентабельности [1, с.73].

Британский предприниматель Ричард Брэнсон в своей книге «Обнаженный бизнес» написал такую фразу: «Внимание к деталям в огромной степени определяет успешную реализацию бизнес-идей» несмотря на то, что книга была издана в 2010 году, данная фраза остается важной для ведения бизнеса, ведь только уделяя внимание абсолютно всем деталям и

аспектам можно добиться огромных успехов [2, с.155]. Тем самым привести компанию к огромному успеху, большим оборотам и постоянству в получении прибыли и развитии.

1. Галицкий, Е. Б. Маркетинговые исследования. Теория и практика: учебник для вузов / Е. Б.]
2. Горнштейн М.Ю. Современный маркетинг: Монография, 5-е изд. М.: Дашков и К. 2023. 404 с.]
3. Жильцова О.Н. Поведение потребителей. Учебное пособие. Студентам ВУЗов. М.: Вузовский учебник. 2024. 320 с.]
4. Матушкин О.О. Системный маркетинг. Современное пособие по маркетингу для предпринимателей и руководителей бизнеса. М.: Издательский «Ridero». 2023. 550 с.]
5. Наумов В.Н. Поведение потребителей. Учебник. М.: Инфра-М. 2023. 345 с.

Демильханова Б.А.

Индекс облигаций Сектора устойчивого развития: характеристики облигаций и требования к эмитентам

*Чеченский государственный университет им. А. А.Кадырова
(Россия, Грозный)*

doi: 10.18411/trnio-06-2024-254

Аннотация

В статье рассмотрен состав облигаций, включенных в расчет индекса облигаций Сектора устойчивого развития – площадки, обеспечивающей условия для привлечения финансирования проектов в области экологии, защиты окружающей среды и социально-значимых проектов. Список данных облигаций сгруппирован по таким критериям, как: количество выпусков, общий объем выпуска, средняя ставка купона и сегмент (сектор) биржевого рынка. Определена структура облигаций, находящихся в обращении.

Ключевые слова: устойчивое развитие, биржевой рынок, сектор, индекс облигаций, котировка, фактор.

Abstract

The article considers the composition of bonds included in the calculation of the bond index of the Sustainable Development Sector – a platform that provides conditions for attracting financing for projects in the field of ecology, environmental protection and socially significant projects. The list of these bonds is grouped according to such criteria as: the number of issues, the total volume of issue, the average coupon rate and the segment (sector) of the stock market. The structure of the bonds in circulation has been determined.

Keywords: sustainable development, stock market, sector, bond index, quote, factor.

Растущая роль государства, промышленных компаний, финансовых структур в устойчивом развитии вызвала необходимость ответных шагов со стороны фондового рынка. Одним из таких шагов является создание на Московской бирже Сектора устойчивого развития в целях обеспечения условий для привлечения финансирования проектов в области экологии, защиты окружающей среды и социально-значимых проектов, что соответствует лучшей мировой практике [1].

Долговой рынок, как прочно обосновавшаяся часть финансового рынка, синхронно развивающаяся вместе с рынком государственных и корпоративных облигаций [2], должен реализовать свои потенциальные возможности в обеспечении правильного позиционирования эмитентов и инвесторов с целевым характером инвестиций и минимизации их финансовых рисков [3], а также - повышенной доходности инвестиций в финансовые инструменты, [4].

Одним из индикаторов рынка облигаций является индекс МосБиржи облигаций Сектора устойчивого развития (ценовой и совокупного дохода) (далее – индекс облигаций). В его базу расчета развития входят 14 выпусков корпоративных и государственных облигаций номиналом в 1000 руб., относящихся к двум сегментам фондового рынка: устойчивого развития (УР)

(зеленые облигации); социальные облигации; облигации УР) и национальных и адаптационных проектов (табл. 1).

Таблица 1

Основные характеристики облигаций, включенных в индекс облигаций [5]

Наименование эмитента	Кол-во выпусков облигаций	Общий объем выпуска, шт.	Средняя ставка купона, %	Сегмент сектор
Облигации Правительства Москвы	1	70 000 000	7,38	Сегмент облигаций УР/ Зеленые облигации
Облигации ведущих промышленных компаний	4	34 000 000	7,50 - 10,25	Сегмент облигаций УР/ Зеленые облигации; Сегмент нац. и адаптационных проектов
Облигации институтов развития	1	50 000 000	10,20	Сегмент облигаций УР /Зеленые облигации
Облигации банков	3	23 000 000	9,70 - 12,75	Сегмент облигаций УР /Зеленые облигации
Облигации финансовых обществ	4	41 798 530	8,00 - 16,31	Сегмент облигаций УР / Социальные облигации;
Облигации телекоммуникацион-ных компаний	1	10 000 000	8,85	Сегмент облигаций УР / Социальные облигации
Итого:	14	228 798 530	-	-

Общий объем выпуска облигаций составляет 228 798 530 шт., 30,6% из них занимают государственные облигации Правительства Москвы, 32,0% - облигации компаний финансово-банковского сектора. Также весомую долю в структуре индекса занимают облигации государственной корпорации развития «ВЭБ РФ»: 21,9% (рис. 1).

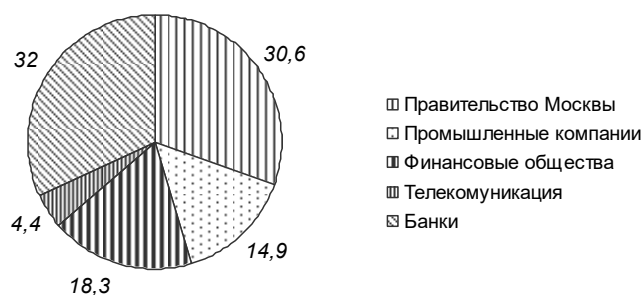


Рисунок 1. Структура Индекса МосБиржи Облигаций Сектора устойчивого развития.

В Секторе устойчивого развития Московской биржи по итогам 2023 года было размещено восемь выпусков ESG-облигаций на общую сумму 140,8 млрд руб. [7]. С учетом внебиржевого размещения народных «зеленых» облигаций, совокупный объем размещенных ESG-облигаций в России в 2023 году составил 142,8 млрд руб. Основную долю в общей стоимости долговых ценных бумаг Сектора устойчивого развития, находящихся в обращении, как в 2022 году, так и в 2023 году занимают «зеленые» облигации: 72,4% и 63,1%, соответственно. Доля облигаций национальных и адаптационных проектов (НАП), растет и к концу 2023 года составила 22,8% (рис. 2, 3).

Облигации, цены сделок с которыми используются при расчете индексов облигаций, могут быть включены в базы расчета, если они соответствуют следующим требованиям:

1. досрочное погашение эмитентом облигаций может быть исполнено в срок, превышающий 1 год со дня утверждения базы расчета индекса;
2. в базу расчета облигация включается при условии утверждения ставок купонных платежей;
3. эмитент не должен иметь задолженность по ранее выпущенным облигациям, допущенным к торгам на Бирже, по выплате купонного дохода по ним, а также по возврату позаимствованной суммы.



Рисунок 2. Структура долговых ценных бумаг Сектора устойчивого развития, находящихся в обращении в 2022 году



Рисунок 3. Структура долговых ценных бумаг Сектора устойчивого развития, находящихся в обращении в 2023 году

В соответствии с Методикой расчета индексов облигаций Мосбиржи [6] ценовой индекс ($Y_{p,t}$) рассчитывается на основе рыночной капитализации облигаций без НКД:

$$Y_{p,t} = Y_{p,t-1} \times \frac{\sum P_{i,t} \times V_{i,t} \times W_{i,t}}{\sum P_{i,t-1} \times V_{i,t} \times W_{i,t}};$$

Расчет индекса совокупного дохода ($Y_{PI,t}$) основан на рыночной капитализации облигаций с учетом НКД и реинвестирования купонных платежей:

$$Y_{PI,t} = Y_{PI,t-1} \times \frac{\sum (P_{i,t} + AI_{i,t} + CI_{i,t}) \times V_{i,t} \times W_{i,t}}{\sum (P_{i,t-1} + AI_{i,t-1}) \times V_{i,t} \times W_{i,t}};$$

где $Y_{p,t}$ – значение ценового индекса в момент t ; $Y_{p,t-1}$ – предыдущее значение ценового индекса; P_i – рыночная средневзвешенная цена облигации, руб.; AI_i – накопленный купонный доход i -той облигации, руб.; CI_i – выплаченный процентный доход по i -той облигации, руб.; V_i – объем i -того выпуска облигаций, шт.; W_i – доля капитализации i -того эмитента (ограничивающий коэффициент); $Y_{PI,t}$ – значение индекса совокупного дохода в момент t ; $Y_{PI,t-1}$ – предыдущее значение индекса совокупного дохода.

Из формализованных расчетов индексов следует, что изменение:

- индекса чистых цен отражает изменение средневзвешенной цены облигаций, входящих в индекс, выраженное в %;
- индекса совокупного дохода отражает изменение стоимости облигаций, представляющей собой сумму рыночной цены облигаций и накопленного дохода с учетом реинвестирования купонных платежей.

Степень влияния котировок облигаций, входящих в базу расчета ценового индекса, на изменение его значения отражена в таблице 2.

Таблица 2

Коэффициенты корреляции между значениями ценового индекса, котировками облигаций и их доходностью за период с 01.04.2023 по 01.04.2024

	Факторы	Облигации государства, промышленных компаний, банков и т.д. (выборочно)			
		Облигации Правительства Москвы	Облигации АО «Синара - Транспортные Машины»	Облигации «ВЭБ.РФ»	Облигаций ПАО «Росбанк»
$Y_{p,t}$	котировка	0,976334	0,939882	0,980052	0,919086
	доходность	-0,95792	-0,94284	-0,8018	-0,88309

Таким образом, в составе облигаций, входящих в базу расчета индекса облигаций Сектора устойчивого развития, основную долю занимают государственные облигации Правительства Москвы и облигации компаний финансово-банковского сектора, котировки которых оказывают наибольшее влияние на изменение его значения.

1. Сектор устойчивого развития на Московской Бирже. URL: https://asros.ru/upload/iblock/b79/5_-Sektor-ustoychivogo-razvitiya-MB.pdf (дата обращения: 30.03.2024).
2. Macaskill S., Roca, E. Is there a green premium in the green bond market? Systematic literature review revealing premium determinants // Journal of Cleaner Production. 2021. Volume 280, Part 2. 124491.
3. Yamahaki Camila, Vendramini Annelise Felsberg Structural and specific barriers to the development of a green bond market in Brazil // Journal of Sustainable Finance & Investment. 2020. pp. 389-406.
4. Macaskill S., Roca, E. Is there a green premium in the green bond market? Systematic literature review revealing premium determinants // Journal of Cleaner Production. 2021. Volume 280, Part 2. 124491.
5. Официальный сайт Московской биржи. URL: <https://www.moex.com/ru/index/RUESGTR/constituents> (дата обращения: 12.02.2024).
6. Методика расчета Индексов облигаций. Утверждена Правлением ПАО Московская Биржа «26» января 2024 года, Протокол № 6. URL: <https://fs.moex.com/files/1572> (дата обращения: 1.03.2024).

Демильханова Б.А.

Индекс российских корпоративных еврооблигаций: возможности и ограничения для анализа значений

Чеченский государственный университет им. А. А.Кадырова
(Россия, Грозный)

doi: 10.18411/trnio-06-2024-255

Аннотация

В статье рассмотрен состав еврооблигаций, включенных в расчет индекса МосБиржи российских корпоративных еврооблигаций РСХБ – РСПП – Вектор устойчивого развития, выпущенных российскими холдинговыми компаниями и их дочерними компаниями, зарегистрированными в зарубежных странах. Выпуски еврооблигаций распределены по количеству облигаций, общему объему выпуска и средней ставке купона. Установлено, что по причине отсутствия динамических рядов данных о котировках, средневзвешенных ценах и доходности еврооблигаций, проведение анализа факторов, определяющих динамику рынка еврооблигаций, не представляется возможным.

Ключевые слова: устойчивое развитие, биржевой рынок, сектор, индекс еврооблигаций, дочерняя компания, страна регистрации.

Abstract

The article considers the composition of Eurobonds included in the calculation of the Moscow Exchange index of Russian corporate Eurobonds RSHB – RSPP – Vector of Sustainable Development issued by Russian holding companies and their subsidiaries registered in foreign countries. Eurobond issues are distributed by the number of bonds, the total volume of issue and the average coupon rate. It

has been established that due to the lack of dynamic data series on quotations, weighted average prices and yields of Eurobonds, it is not possible to analyze the factors determining the dynamics of the Eurobond market.

Keywords: sustainable development, stock market, sector, Eurobond index, subsidiary, country of registration.

Характерной особенностью развития современного фондового рынка является его чуткое реагирование на все глобальные тенденции, происходящие во всем мире. Тенденция развития «зеленой» экономики нашла отражение в деятельности фондовой биржи в виде создания отдельного сектора, на котором обращаются долговые инструменты, выпускаемые для привлечения инвестиций в социально-значимые проекты. Эмитенты данных облигаций принимают существенное участие в формировании прибыли отраслей промышленности, «...на долю компаний нефтегазовой отрасли промышленности приходится 61,8% от общей суммы прибыли отрасли...» [1]. В целом «...по итогам 2022 года компании нефтегазовой отрасли имеют положительный сальдированный финансовый результат в сумме 4684041млн.руб., который занимает 63,7% от общего сальдированного финансового результата компаний...» [2] (табл. 1).

Таблица 1

Участие компаний-лидеров в области устойчивого развития в формировании прибыли (сальдированного финансового результата) по отрасли в целом

Отрасли экономики	Кол-во компаний	Доля прибыли в общей сумме прибыли по отрасли, %		Доля сальдированного фин.результата компаний в общей его сумме, %	
		2021	2022	2021	2022
<i>Добыча нефти и природного газа</i>	4	17,2	61,8	-	63,7
<i>Черная и цветная металлургия</i>	7	49,5	62,6	53,2	63,9
<i>Производство хим. веществ</i>	1	4,8	9,2	15,6	9,5
<i>Производство, передача и распределение электроэнергии, газообразного топлива</i>	3	13,1	8,5	28,0	10,2
<i>Торговля оптовая и розничная</i>	2	2,6	1,3	5,6	1,4
<i>Финансовый сектор</i>	2	1,6	1,0	2,8	1,1

Одним из индикаторов, отражающих динамику рынка облигаций, является Индекс МосБиржи российских корпоративных еврооблигаций РСХБ – РСПП – Вектор устойчивого развития [3]. Данный индикатор отражает состояние рынка облигаций, выпущенных российскими холдинговыми компаниями и их дочерними компаниями, зарегистрированными в зарубежных странах (табл. 2). Деятельность последних заключается в выпуске и размещении валютных облигаций и последующем предоставлении займов российским холдингам, несущим обязательства по исполнению всех обязательств эмитента в рамках его еврооблигационных выпусков в полном объеме.

Таблица 2

Основные характеристики выпусков еврооблигаций, входящих в индекс еврооблигаций.

	Наименование эмитента	Число облигаций	Общий объем выпуска, шт.	Доля в общем объеме выпуска, %	Средняя ставка купона, %
1.	<i>Облигации ведущих промышленных компаний (вертикально-интегрированные компании, холдинги)</i>	4	1230878	21,1	2,60 - 4,375
2.	<i>Облигации дочерних компаний</i>	8	4605751	79,0	2,80 - 4,70

	промышленных компаний, российских холдингов				
3.	Итого	12	5836629	100	-

Валютные облигации, выпущенные дочерними компаниями российских холдингов, занимают основную долю (79,0%) в общем объеме еврооблигаций, включенных в рассматриваемый индекс (табл. 3).

Таблица 3

Еврооблигации: статус, эмитенты и их страновая, отраслевая принадлежность.

Головная компания	ее дочерняя компания	Страна регистрации	Отрасль/сектор экономики
	эмитент еврооблигаций		
ПАО «Газпром»	ООО «Газпром капитал»	Россия	Нефтегазовая отрасль
ПАО «Северсталь»	Steel Capital S.A.	Люксембург	Черная металлургия
ПАО «Уралкалий»	Uralkali Finance Designated Activity Company	Ирландия	Химпром, минудобрения
Группа НЛМК	Steel Funding Limited	Ирландия	Черная металлургия
ПАО «Полюс»	Polyus Finance Plc	Великобритания	Горнодобыча
ПАО «Норильский никель»	MMC Finance Limited	Ирландия	Цветная Металлургия
ПАО «Алроса»	Alrosa Finance S.A.	Нидерланды	Горнодобыча
ПАО «Сибур Холдинг»	SIBUR Securities Designated Activity Company	Люксембург	Нефтехимическая промышленность

Факторная модель индекса МосБиржи российских корпоративных еврооблигаций РСХБ – РСПП – Вектор устойчивого развития (YEB.t), составленная на основе установленных причинно-следственных связей между индексными показателями, выглядит следующим образом:

$$Y_{EBN} = \frac{Y_{EB.t}}{Y_{EB.t-1}};$$

где YEBN - индекс стоимости корпоративных еврооблигаций, YEB.t-1 – текущее значение индекса МосБиржи российских корпоративных еврооблигаций РСХБ – РСПП – Вектор устойчивого развития.

Доступны данные о значениях индекса с первого дня его расчета, 03.01.2019 года. В период с 03.01.2019 года до конца февраля 2022 года индекс приобретает значения от 101,73 (min) до 119,22 (max). 28 марта 2022 года индекс снижается в связи с падением стоимости облигаций на 59,9%, его значение составило 42,27. В период с 02.04.2022 по 21.09.2023 индекс не рассчитывался. Данные по месяцам вместе с расчетными индексными показателями приведены в таблице 4.

Таблица 4

Расчет показателей изменения стоимости еврооблигаций с учетом накопленного купонного дохода и реинвестирования купонных платежей [3]

Дата	Предыдущее значение индекса $Y_{EB,t-1}$	Значение индекса совокупного дохода $Y_{EB,t}$	Расчетные показатели изменения стоимости еврооблигаций	
			Индекс Y_{EBN}	Изменение, %
01.10.2023	42,58	43,31	1,0171	+1,71
01.11.2023	43,31	43,87	1,0129	+1,29
01.12.2023	43,87	44,32	1,0103	+1,03
01.01.2024	44,32	44,62	1,0068	+0,68

01.02.2024	44,62	45,02	1,0090	+0,90
01.03.2024	45,02	45,34	1,0071	+0,71
01.04.2024	45,34	45,52	1,0040	+0,40

Коэффициенты корреляции между индексными показателями, отражены в таблице 5.

Таблица 5

Факторные взаимосвязи между индексными показателями и их числовые значения.

Факторы	Индекс совокупного дохода, $Y_{EB,t}$	
	$Y_{EB,t-1}$	Y_{EBN}
Коэф. корреляции	0,99	-0,94
Характер связи	ярко выраженная	ярко выраженная обратная

Оценка факторных взаимосвязей между индексными показателями показывает, что динамика индекса МосБиржи российских корпоративных еврооблигаций РСХБ – РСПП – Вектор устойчивого развития определяется как изменением предыдущего значения индекса, так и изменением стоимости еврооблигаций.

На сегодняшний день по облигациям дочерних компаний промышленных компаний, российских холдингов (облигации иностранного эмитента), входящих в состав индекса МосБиржи российских корпоративных еврооблигаций РСХБ – РСПП – Вектор устойчивого развития, отсутствует информация о котировках, средневзвешенных ценах и их доходности. В связи с этим, необходимо отметить, что существующая база данных об индикаторе рынка облигаций Сектора устойчивого развития недостаточна для проведения анализа факторов, определяющих его динамику.

1. Демильханова Б.А. Группа фондовых ESG-индексов и направление ее расширения // Экономика и управление: проблемы, решения. 2023. Т. 1. № 5 (137). С. 88-97.
2. Demilkhanova B.A., Tadtayeva A.V., Olisaeva A.V. Russian companies and indicators of their role in achieving the global sustainable development goals // SHS Web of Conferences. 2023. Т. 172. С. 03019. DOI: 10.1051/shsconf/202317203019.
3. Официальный сайт Московской биржи. URL: <https://www.moex.com/ru/index/RUESGTR/constituents> (дата обращения: 12.02.2024).

Демильханова Б.А.

Ответственные инвестиции и их роль в инновационной активности в экологической сфере

*Чеченский государственный университет им. А. А.Кадырова
(Россия, Грозный)*

doi: 10.18411/trnio-06-2024-256

Аннотация

В статье на основе статистических данных о расходах на охрану водных ресурсов, расходах на охрану атмосферного воздуха и объемах расходов на охрану окружающей среды оценен уровень инновационной активности в субъектах СКФО по финансированию проектов в экологической сфере. Установлен характер корреляционной связи между показателями финансирования мероприятий в области охраны окружающей среды и выделены группы субъектов Федерации по нему.

Ключевые слова: экологические инновации, финансирование, оценка, корреляция, субъект Федерации.

Abstract

The article estimates the level of innovation activity in the subjects of the North Caucasus Federal District in financing projects in the environmental field based on statistical data on the costs of protecting water resources, the costs of protecting atmospheric air and the amount of environmental protection costs. The nature of the correlation between the indicators of financing activities in the field of environmental protection has been established and groups of subjects of the Federation have been identified according to it.

Keywords: environmental innovations, financing, assessment, correlation, subject of the Federation.

Создающиеся новые промышленные и сельскохозяйственные производства требуют использование новых ресурсов, в том числе природных. Потребление ресурсов увеличивается, увеличивается производство благ и это означает, что нанесение ущерба природе тоже возрастает. Рост производства приводит к увеличению отходов, если не использовать одновременно вторичное производство, обеспечивающее использование вторичного сырья и тем самым уменьшение отходов и выбросов в атмосферу.

Экологически устойчивый подход к экономическому росту обеспечивается внедрением «зеленых» инноваций крупнейшими компаниями, а также активным участием в этих процессах государства в виде финансирования научных исследований, направленных, прежде всего, на улучшение экологии. Многие исследования пришли к выводу о том, что увеличение объемов финансирования сферы экологии приводит к росту экологических инноваций.

Анализ данных по экологическим инновациям в России показывает, что за последние годы показатели инновационной активности в сфере экологической безопасности растут. В 2022 году удельный вес организаций, осуществлявших экологические инновации в промышленности, составил в промышленном производстве – 18,0%, в сфере телекоммуникаций – 2,0%, строительстве – 15,9%, сельском хозяйстве – 121,8% и отрасли «Транспортировка и хранение» - 14,2%.

Основными результатами по достижению экологической безопасности в процессе производства товаров, работ, услуг являются:

- замена сырья и материалов на безопасные;
- снижение загрязнения атмосферного воздуха, водных и земельных ресурсов;
- сокращение выброса в атмосферу диоксида углерода.

Большое внимание в России предприятиями и организациями уделяется следованию общим принципам охраны окружающей среды и минимизации последствий неблагоприятных климатических изменений. Так, по России в целом добровольно соблюдают принципы ESG около 76% промышленных предприятий, осуществляющих экологические инновации, более 50% предприятий и организаций плодотворно работают над недопущением ущерба окружающему миру. В сельском хозяйстве доля предприятий, добровольно соблюдающих принципы ESG, составляет 70%, минимизирующих последствия неблагоприятных климатических изменений, составляет 52%; в строительстве, соответственно – 65% и 43%. Все больше организаций стали использовать систему контроля за загрязнением окружающей среды. В 2022 году доля таких организаций в промышленности составил 14,9%, сельском хозяйстве – 6,0%, строительстве – 7,8%.

Предприятия и организации несут специальные затраты, направленные на обеспечение разработки и внедрения экологических инноваций. Объем этих затрат по России в целом в 2022 году составил 20214.2млн.руб., в промышленности - 18260.0млн.руб., что составляет 90% от общего объема специальных затрат на инновации. На долю отрасли «добыча полезных ископаемых» приходится 7,0% специальных затрат, обрабатывающих отраслей экономики – 81,0%, энергетики – 1,0%, сельского хозяйства – 0,5%, строительства – 0,05%.

Объемы финансирования мероприятий, направленных на охрану окружающей среды по СКФО растут за период 2020-2022 гг. Основная доля расходов приходится на обрабатывающие отрасли экономики: 40,2% в 2020 году, 38,4% в 2021 году и 44,2% в 2022 году (табл. 1).

Таблица 1

Динамика объемов финансирования мероприятий, направленных на охрану окружающей среды.

	2020		2021		2022	
	млн. руб.	%	млн. руб.	%	млн. руб.	%
Всего	195962,0	100	299408,0	100	306887,0	100
Добыча полезных ископаемых	31881,0	16,3	898478,0	30,0	61642,0	20,1
Обрабатывающие производства	78698,0	40,2	115119,0	38,4	135535,0	44,2
Энергетика	17075,0	8,7	16488,0	5,5	21097,0	6,9
Транспортировка и хранение	4807,0	2,5	4358,0	1,5	4822,0	6,7

Также весомая доля в этих расходах приходится на долю отрасли «добыча полезных ископаемых»: 16,3% в 2020 году, 30,0% в 2021 году, 20,1% в 2022 году. Доля расходов на охрану окружающей среды по отрасли Энергетика снизилась с 8,7% в 2020 году до 6,9% в 2022 году. По отрасли Транспортировка и хранение, напротив, доля расходов на охрану окружающей среды в общем объеме расходов увеличилась с 2,5% в 2020 году до 6,7% в 2022 году. В абсолютном выражении расходы составили в 2020 году 4807,0 млн.руб., в 2021 году – 4358,0% и в 2022 году – 4822,0 млн.руб. Темп роста расходов на охрану окружающей среды по России в целом составил за анализируемый период 156,6% (+56,6%).

Для оценки уровня инновационной активности в области охраны окружающей среды в субъектах СКФО отобраны такие показатели, как расходы на охрану водных ресурсов (РВР); расходы на охрану атмосферного воздуха (РАВ) и объем расходов на охрану окружающей среды (РООС) (табл. 2) [1], [2]. Уровень инновационной активности в 2018-2022 гг. по использованию финансового потенциала для осуществления экологических инноваций в сфере охраны окружающей среды по всем субъектам СКФО – умеренный (рассчитано по: [3], [4], [5] на основе методики, описанной в работе [2]).

Таблица 2

Оценка инновационной активности в субъектах СКФО по финансированию проектов в экологической сфере в 2018-2022 гг.

	Годы				
	17/18	18/19	19/20	20/21	21/22
<i>Дагестан</i>					
<i>ИАР_{ВР}</i>	0,539	0,500	0,444	0,510	0,541
<i>ИАР_{АВ}</i>	0,562	0,513	0,542	0,535	0,572
<i>ИАР_{ООС}</i>	0,559	0,504	0,476	0,521	0,522
<i>Ингушетия</i>					
<i>ИАР_{ВР}</i>	0,431	0,505	0,507	0,511	0,513
<i>ИАР_{АВ}</i>	0,557	0,482	0,351	0,537	0,481
<i>ИАР_{ООС}</i>	0,508	0,474	0,428	0,517	0,499
<i>КБР</i>					
<i>ИАР_{ВР}</i>	0,563	0,501	0,507	0,509	0,504
<i>ИАР_{АВ}</i>	0,533	0,491	0,451	0,479	0,517
<i>ИАР_{ООС}</i>	0,560	0,492	0,471	0,498	0,512
<i>КЧР</i>					
<i>ИАР_{ВР}</i>	0,512	0,511	0,519	0,500	0,519
<i>ИАР_{АВ}</i>	0,472	0,514	0,522	0,511	0,518
<i>ИАР_{ООС}</i>	0,527	0,512	0,520	0,500	0,503
<i>Осетия</i>					

<i>ИАР_{БР}</i>	0,589	0,500	0,382	0,509	0,505
<i>ИАР_{АВ}</i>	0,549	0,605	0,370	0,504	0,518
<i>ИАР_{ООС}</i>	0,555	0,559	0,392	0,507	0,515
<i>Чеченская Республика</i>					
<i>ИАР_{БР}</i>	0,577	0,500	0,529	0,500	0,500
<i>ИАР_{АВ}</i>	0,567	0,531	0,514	0,521	0,539
<i>ИАР_{ООС}</i>	0,567	0,500	0,533	0,500	0,500
<i>Ставропольский край</i>					
<i>ИАР_{БР}</i>	0,514	0,498	0,482	0,512	0,500
<i>ИАР_{АВ}</i>	0,577	0,522	0,428	0,382	0,514
<i>ИАР_{ООС}</i>	0,500	0,513	0,551	0,601	0,570

Оценка тесноты корреляционной связи между уровнем инновационной активности по финансированию расходов по охране окружающей среды, а также – охране водных ресурсов и атмосферного воздуха показывает, что отмечается ярко выраженная связь между:

- ИАРВР и ИАРООС (КБР, Ставропольский край и Дагестан);
- ИАРАВ и ИАРООС (Осетия, Чеченская республика).

Таким образом, осуществлена оценка инновационной активности по финансированию проектов в экологической сфере как фактора, способствующего разработке инноваций в этой сфере. Выделены субъекты Федерации, в которых есть потенциал разработки и внедрения экологических инноваций в области охраны водных ресурсов и атмосферного воздуха.

1. Демильханова Б.А. Распределение субъектов Северо-Кавказского федерального округа по характеру инновационного развития. В сборнике: Развитие науки и практики в глобально меняющемся мире в условиях рисков. Сборник материалов XIV Международной научно-практической конференции. Москва, 2022. С. 732-739.
2. Демильханова Б.А. Методика оценки инновационной активности промышленного комплекса //Экономический анализ: теория и практика. 2013. №19 (322). С.17-26.
3. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2022: Стат. сб. / Росстат. □ М., 2022. □ 1122 с. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru>.
4. Бюллетени об охране окружающей среды 2014-2022гг. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru/folder/11110/document/13295>.
5. Охрана окружающей среды в России. 2022: Стат. сб./Росстат. - М., 2022. – 115 с. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru/folder/11110/document/13295>.

Демильханова Б.А.

Прибыли и убытки от операций с ценными бумагами в финансовом результате деятельности кредитных организаций

*Чеченский государственный университет им. А. А.Кадырова
(Россия, Грозный)*

doi: 10.18411/trnio-06-2024-257

Аннотация

В статье систематизированы профессиональные операции банка с ценными бумагами. Проанализированы прибыли и убытки кредитных организаций от операций с ценными бумагами: по приобретенным долевым и долговым ценным бумагам, а также по выпущенным ценным бумагам. Определена степень влияния на конечный финансовый результат деятельности кредитных организаций прибылей и убытков от операций с ценными бумагами по результатам их деятельности за полугодие и год.

Ключевые слова: кредитные организации, прибыли и убытки, ценная бумага, чистая прибыль.

Abstract

The article systematizes the bank's professional operations with securities. The profits and losses of credit institutions from transactions with securities are analyzed: on acquired equity and debt securities, as well as on issued securities. The degree of influence on the final financial result of the activities of credit institutions of profits and losses from securities transactions based on the results of their activities for the half-year and the year is determined.

Keywords: credit institutions, profits and losses, security, net profit.

Банк, являясь профессиональным участником всех сегментов финансового рынка, осуществляет практически полный спектр услуг по операциям с ценными бумагами и фондовыми производными инструментами (рис. 1).



Рисунок 1. Виды профессиональных операций банка с ценными бумагами [1], [2]

Особое место среди инвестиционных операций кредитных организаций занимают операции с долговыми инструментами, каждый из которых требует от инвестора принимать взвешенные решения по вложению средств в них с учетом уровня риска. Так, осуществляя инвестиции в облигации «...инвестору целесообразно брать во внимание различные уровни доходности, рассчитываемые с учетом налогообложения доходов по облигации, как до осуществления вложений, так и после...» [3].

Анализ прибылей и убытков от вложений в ценные бумаги в 2021-2022 годах показывает, что кредитные организации по результатам операций с приобретенными долговыми и долевыми ценными бумагами несли убытки (табл. 1). Сумма убытков в 2022 году увеличивается до (-144) млрд.руб. На величину чистых доходов от операций с ценными бумагами в основном повлияли убытки по приобретенным долговым ценным бумагам в 2021 году в сумме (-117) млрд.руб. и в 2022 году – по приобретенным долевым ценным бумагам в сумме (-112) млрд. руб.

Таблица 1

Динамика прибылей и убытков кредитных организаций от вложений в ценные бумаги,
млрд.руб. [4]

	По полугодиям		По годам	
	1 н. 2022	1 н. 2023	2021	2022
Чистые доходы/убытки от вложений в ценные бумаги, всего	-93	25	-54	-144
по приобретенным долговым ценным бумагам	-104	-37	-117	-109
по приобретенным долевым ценным бумагам	-54	94	68	-112
по выпущенным ценным бумагам	5	-2	1	2
Чистая прибыль кредитных организаций	-1520	1692	2370	203

По приобретенным долговым ценным бумагам на протяжении анализируемого периода наблюдаются убытки, они же продолжаются и по результатам 1 полугодия 2023 года, сумма убытка по ним составила (-37) млрд.руб. В 1 полугодии. 2023 года по приобретенным долевым бумагам кредитные организации имели доходы в сумму 94 млрд.руб. Этим доходы способствовали получению чистых доходов по всем операциям с ценными бумагами в 1 полугодии 2023 года в сумме 25 млрд.руб., не смотря на то, что по приобретенным долговым ценным бумагам и по выпущенным ценным бумагам имелись убытки в сумме (-34) млрд.руб. и (-2,0) млрд.руб., соответственно.

По долевым ценным бумагам отмечены доходы по результатам 2021 года в сумме 68 млрд.руб., а также по выпущенным долговым ценным бумагам в сумме 1 млрд.руб. (2 млрд.руб. в 2022 году и 5 млрд.руб. в 2022с году). Убытки по результатам 2021 года по сравнению с убытками 1 полугодия 2021 года снизились до (-54) млрд.руб., в то время как убытки по результатам операций с ценными бумагами в 2022 году увеличились с (-93) млрд.руб. до (-144) млрд.руб.

Убытки по результатам операций с ценными бумагами не повлияли на конечный финансовый результат деятельности кредитных организаций. По итогам 2021-2022гг. кредитные организации получили чистую прибыль в сумме 2370 млрд.руб., 203 млрд.руб., соответственно. Убытки за 1 полугодие 2022 года в сумме (-1520) млрд.руб. сменились к концу 2022 года на чистую прибыль в сумме 203 млрд.руб., а также чистую прибыль кредитные организации получили по итогам 1 полугодия 2023 года в сумме 1692 млрд.руб.

К доходным операциям кредитных организаций с ценными бумагами относятся операции по учету векселей нефинансовых и кредитных организаций. Данные таблицы 2 показывают, что наиболее доходными для банков являются операции по учету векселей, выпущенных нефинансовыми организациями и имеющих срок погашения «до 30 дней», но при этом годовая доходность этих операций снизилась в 2022 году на 3,7% и составила 15,5%. Также снизилась доходность операций по учету векселей, выпущенных нефинансовыми организациями, имеющими срок погашения «от 181 дн. до 1 года».

Таблица 2

Годовая доходность операций кредитных организаций по учету сторонних векселей в 2021-2022гг. [4]

	Сроки погашения векселей		
	До 30 дн.	от 181дн. до 1 года	от 1 года до 3 лет
<i>2021</i>			
<i>По учтенным векселям нефинансовых организаций</i>	19,2	12,4	8,4
<i>По учтенным векселям кредитных организаций</i>	8,4	10,4	10,5
<i>По размещенным собственным векселям</i>	4,1	9,5	12,2
<i>2022</i>			
<i>По учтенным векселям нефинансовых организаций</i>	15,5	8,8	9,0
<i>По учтенным векселям кредитных организаций</i>	14,5	7,7	7,7
<i>По размещенным собственным векселям</i>	3,7	7,2	10,7

Доходность операций по учету векселей, выпущенных кредитными организациями и имеющими сроки погашения «от 181 дн. до 1 года» и «от 1 года до 3 лет», практически приобретает одинаковое значение в 2021 году: 10,4% и 10,5%, соответственно. По данным векселям наблюдается снижение годовой доходности операций с ними до 7,7% в 2022 году. Более предпочтительными для банков оказались операции по учету векселей, выпущенных кредитными организациями и имеющими срок погашения «до 30 дней», так как доходность по ним повысилась от 8,4% до 14,5%.

Что касается доходности операций по размещенным собственным векселям, то по ним наблюдается снижение уровня доходности по всем векселям. При этом более доходными оказались операции по векселям со сроком погашения «от 1 года до 3 лет».

Таким образом, убытки по результатам операций с долговыми и долевыми ценными бумагами не повлияли на положительный конечный финансовый результат деятельности кредитных организаций по итогам 2021-2022гг. По долговым ценным бумагам на протяжении анализируемого периода кредитные организации терпят убытки. Операции по учету векселей, выпущенных нефинансовыми и кредитными организациями, а также операции с собственными векселями в отличие от операций по приобретенным долговым и долевым ценным бумагам, приносили банкам доходы.

1. Суглобов А.Е. Операции с ценными бумагами [Электронный ресурс]: учебно-практическое пособие /Суглобов А.Е., Владимирова О.Н.- Электрон. текстовые данные.- М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2021- 191с. - Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/18175>.
2. Рынок ценных бумаг : учебник для бакалавров / В. А. Зверев, А. В. Зверева, С. Г. Евсюков, А. В. Макеев. — 2-е изд. — Москва : Дашков и К, 2020. — 256 с. — ISBN 978-5-394-03579-1. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/110959.html>.
3. Демильханова Б.А. Доходность облигаций федерального займа для физических лиц с учетом различных условий их обращения // Тенденции развития науки и образования. 2022. № 86-4. С. 74.
4. Официальный сайт Банка России [Electronic resource]. URL: <https://cbr.ru>.

Денисова К.Е.

Коммуникация как эффективная система управления качеством

*Казанский государственный энергетический университет
(Россия, Казань)*

doi: 10.18411/trnio-06-2024-258

Аннотация

В статье рассмотрена роль коммуникации в качестве эффективной системы управления в организации. Проанализирована важность коммуникаций для эффективной работы персонала,

улучшения внутренних процессов и достижения целей бизнеса. Статья также рассматривает различные методы и инструменты коммуникации, которые могут быть использованы для повышения качества управления в организации.

Ключевые слова: коммуникация, сотрудник, информация, качество, успех.

Abstract

The article examines the role of communication as an effective management system in an organization. The importance of communications for the effective work of personnel, improvement of internal processes and achievement of business goals is analyzed. The article also examines various communication methods and tools that can be used to improve the quality of management in an organization.

Keywords: communication, employee, information, quality, success.

В современном мире, где бизнес-процессы становятся все более сложными и многоуровневыми, важное значение приобретает эффективная система управления качеством. Важным инструментом в этом процессе является коммуникация - обмен информацией и идеями между участниками процесса. Как показывает практика, правильно налаженная коммуникация способна повысить эффективность управления качеством на предприятии.

Целью данного исследования является выявление роли коммуникации как эффективной системы управления качеством на предприятии. Конкретные задачи исследования включают анализ методов коммуникации, оценку их эффективности, исследование влияния коммуникации на процессы управления качеством.

Коммуникация не только способствует эффективному обмену информацией внутри организации, но и играет ключевую роль в установлении отношений между руководством и персоналом, повышении мотивации сотрудников и улучшении внутренних процессов. Она имеет огромное значение для успеха организаций, на коммуникации руководители тратят от 50 до 90% времени, однако, опросы показали, что около 70% руководителей считают ее главным препятствием или, наоборот, ускорением на пути достижения эффективности их организациями [1].

Коммуникация может быть рассмотрена с различных аспектов. Во-первых, важно понимать, что коммуникация начинается с руководства. Лидеры организации должны уметь эффективно коммуницировать свои цели, задачи и ожидания с персоналом, чтобы все сотрудники понимали, к чему они стремятся и какие результаты от них ожидаются. Четкая и прозрачная коммуникация со стороны руководства способствует высокой мотивации сотрудников, улучшению их производительности и, как следствие, повышению качества работы [2].

Во-вторых, коммуникация играет важную роль в установлении взаимоотношений между сотрудниками. Открытость, взаимопонимание и уважение к мнению сотрудников способствуют улучшению атмосферы в коллективе, снижению конфликтов и повышению эффективности командной работы. Важно не только уметь говорить, но и уметь слушать, активно взаимодействовать и обмениваться информацией для достижения общих целей [2].

Третий аспект коммуникации как системы управления качеством связан с использованием различных коммуникационных инструментов и методов. Сегодня существует множество способов коммуникации, начиная от традиционных встреч и совещаний, заканчивая современными электронными общими платформами и онлайн-конференциями. Важно выбирать подходящие инструменты в зависимости от целей коммуникации, характера информации и особенностей аудитории [2].

Кроме того, коммуникация как система управления качеством включает в себя постоянный мониторинг и анализ эффективности коммуникаций в организации. Это позволяет выявлять проблемные моменты, улучшать процессы обмена информацией и принимать меры для повышения качества коммуникации в целом. Ниже приведены основные методы коммуникации:

1. Встречи и совещания: регулярные встречи и совещания помогают управляющему составу организации держать под контролем текущую ситуацию, обсуждать стратегические вопросы, принимать решения и распределять ресурсы.
2. Электронная почта: один из наиболее распространенных способов коммуникации, который позволяет быстро и удобно передавать информацию, обсуждать важные вопросы и координировать действия.
3. Внутренние информационные порталы и чаты: такие инструменты позволяют создать централизованное место для обмена информацией, управления проектами и координации деятельности сотрудников.
4. Веб-конференции и видеосвязь: это современные средства коммуникации, которые позволяют проводить совещания, обсуждать вопросы и проводить обучающие мероприятия дистанционно.
5. Информационные бюллетени и новостные ленты: поддержание своевременного информационного обмена с сотрудниками позволяет улучшить внутреннюю коммуникацию и повысить уровень вовлеченности персонала.
6. Мобильные приложения и социальные сети: использование современных технологий для коммуникации позволяет управляющему составу быть более доступным для сотрудников, облегчить обмен информацией и быстро реагировать на изменения.
7. Фидбек и обратная связь: регулярное сбор и анализ обратной связи от сотрудников и клиентов помогает управляющему составу выявлять проблемы, улучшать качество управления и принимать эффективные решения [3].

Российские менеджеры подчеркивают важность соблюдения «правил» успешной коммуникации, начиная с ясного определения идей, закладываемых в сообщение. Они рекомендуют анализировать истинные цели каждого общения, учитывать физическое и социальное окружение, консультироваться с коллегами, обращать внимание на интонацию и содержание сообщения, вкладывать полезные и ценные сведения для адресата, следить за реакцией на коммуникацию, стремиться к согласованности действий и слов, планировать на долгосрочную перспективу, а также развивать навык слушать других [4].

Проанализировав данные инструменты, мы можем привести примеры российских и зарубежных организаций, где результативные коммуникационные практики способствуют увеличению производительности и успешному развитию компании:

1. Сбербанк - использование цифровых платформ для обмена информацией внутри банка, повышение эффективности коммуникации между отделами.
2. Газпром, Amazon - внедрение системы электронного документооборота, что ускорило процесс управления документами и сократило время на принятие решений.
3. Яндекс, Google, Microsoft - использование внутренних чатов и облачных хранилищ для обмена информацией между сотрудниками, что помогло быстрее решать возникающие проблемы.
4. РЖД - внедрение системы онлайн консультаций для сотрудников, что помогло улучшить коммуникацию между руководством и подчиненными.
5. Магнит - использование корпоративного портала для обмена информацией о товарах и акциях, что повысило эффективность работы магазинов.
6. Apple - внедрение системы видеоконференций для управления проектами на удаленных рабочих местах.

Этим и другим организациям использование современных инструментов коммуникации помогает повышать качество управления, улучшать координацию действий и сокращать время на принятие решений [5].

Таким образом, коммуникация играет важную роль в системе управления качеством, способствуя улучшению внутренних процессов, повышению мотивации сотрудников и достижению целей организации. Ее эффективное использование требует внимательного подхода, профессионализма и постоянного развития со стороны руководства и персонала, что является ключевым фактором успешного развития современной компании. Также исследование позволило выявить необходимость постоянного совершенствования коммуникационных процессов для повышения общей эффективности управления.

1. Качество коммуникаций и эффективность управления. / [Электронный ресурс] // Studfile : [сайт]. — URL: <https://studfile.net/preview/5132871/page:6/#8> (дата обращения: 04.05.2024).
2. Правила эффективной коммуникации в команде / [Электронный ресурс] // Пряники : [сайт]. — URL: <https://blog.pryaniky.com/pravila-effektivnoj-kommunikacii-komande/> (дата обращения: 04.05.2024).
3. И.О. Павлова, М.А. Скороход ОСНОВЫ МЕНЕДЖМЕНТА [Текст] / И.О. Павлова, М.А. Скороход — . — Самара: Издательство Самарского университета, 2021 — 80 с.
4. Совершенствование деловых коммуникаций / [Электронный ресурс] // Библиофонд : [сайт]. — URL: <https://www.bibliofond.ru/view.aspx?id=462652> (дата обращения: 04.05.2024).
5. Как улучшить коммуникацию в организации: эффективные стратегии и методы // Научные Статьи.Ру — портал для студентов и аспирантов. — Дата последнего обновления статьи: 13.10.2023. — URL <https://nauchniestati.ru/spravka/sovershenstvovanie-sistemy-kommunikaczij-v-organizaczii/> (дата обращения: 04.05.2024).

Джелиев А.Г.

Правомерное поведение

*Северо-Осетинский государственный университет имени К.Л. Хетагурова
(Россия, Владикавказ)*

doi: 10.18411/trnio-06-2024-259

Аннотация

Соблюдение законности, осознанное и волевое поведение, приверженное требованиям текущего законодательства, и направленное на удовлетворение юридически значимых интересов субъектов и общества, реализуется с поддержкой государственной власти.

В области соблюдения права выделяются правомерное, неправомерное и юридически нейтральное (индифферентное) поведение человека. В первых двух случаях поведение субъекта будет считаться юридически правильным (субъект, осуществляя свою деятельность, сопоставляет свои действия с нормами действующего законодательства, а возникающие отношения регулируются юридическими нормами). В третьем случае поведение не приобретает правового характера, поскольку возникающие отношения регулируются иными нормами - моральными, обычными, традиционными.

Ключевые слова: Закон, субъект, государственная власть.

Abstract

Compliance with the rule of law, conscious and volitional behavior, committed to the requirements of current legislation, and aimed at satisfying the legally significant interests of subjects and society, is implemented with the support of government authorities.

In the field of observance of law, lawful, unlawful and legally neutral (indifferent) human behavior is distinguished. In the first two cases, the behavior of the subject will be considered legally correct (the subject, while carrying out its activities, compares its actions with the norms of the current legislation, and the resulting relations are regulated by legal norms). In the third case, the behavior does not acquire a legal nature, since the emerging relations are regulated by other norms - moral, customary, traditional.

Keywords: Law, subject, state power.

Правомерное поведение представляет собой социально полезные и осознанные действия, соответствующие юридическим нормам. Оно имеет следующие характеристики:

1. Соответствие требованиям юридических норм;
2. Социальная полезность, то есть полезность и иногда необходимость для нормального функционирования общества;
3. Осознанность, когда субъект осознает социальную значимость своих действий.

Правомерное поведение может быть классифицировано следующим образом:

1. По субъектам различают индивидуальное и групповое правомерное поведение. Групповое поведение означает объединение действий членов группы, характеризующихся общими интересами и целями (например, деятельность трудового коллектива, государственного органа или юридического лица).
2. С точки зрения внешней, объективной стороны, правомерное поведение может быть активным или пассивным, то есть выражаться в действии или бездействии.
3. Субъективная сторона поведения зависит от степени социальной активности личности:
 - Социально активное поведение представляет самый высокий уровень правомерного поведения, характеризующийся инициативностью и определяемый развитым правосознанием.
 - Законопослушное поведение означает ответственное и сознательное подчинение требованиям закона.
 - Привычное поведение представляет собой действия, которые становятся привычкой в результате многократного повторения. Привычное поведение становится внутренней потребностью человека.
 - Конформистское поведение характеризуется низкой социальной активностью и пассивным соблюдением закона, подчинением мнению и действиям непосредственного социального окружения.
 - Маргинальное поведение находится на грани закона и беззакония. Оно свидетельствует о низкой ответственности субъекта и может быть вызвано страхом перед наказанием или корыстными мотивами. Маргинальное поведение является самым низким уровнем правомерного поведения и признается социально полезным только в случае, если не переходит в правонарушение.

Выполнение указанных условий предоставляется правилами и правилами жизни общества.

Правонарушение представляет собой общественно вредное (общественно опасное) виновное противоправное действие или бездействие деликтоспособного субъекта, за которое предусмотрена юридическая ответственность. Правонарушение является разновидностью антисоциального, противоправного поведения.

Основные признаки правонарушения:

1. Правонарушение может быть совершено в форме действия или бездействия. Действие представляет собой активное поведение, такое как кража, взятка и т.д. Бездействие признается деянием, если лицо было обязано совершить какое-либо действие, но не сделало этого, например, прогул, оставление в опасности, проезд без билета общественным транспортом и т.д. При этом, мысли, чувства, политические и религиозные воззрения, выраженные без действий, не могут быть признаны правонарушениями. Также нарушениями права не являются такие характеристики человека, как его качества, личные свойства, национальность, родственные связи и т.д.

2. Основной объективный признак и объективное основание правонарушения - это его общественная опасность (вредность), то есть то, что оно посягает на важные ценности общества и государства и наносит вред различными сферами жизни: моральный, физический, имущественный и т.д.
3. Любое правонарушение является противоправным и представляет собой нарушение запрета, установленного в нормативно-правовом акте, или неисполнение обязанности, вытекающей из такого акта, акта применения права или договора. Противоправность деяния обусловлена общественной опасностью. В отсутствие этого связующего элемента деяние не может быть признано противоправным.
4. Виновность является неотъемлемым элементом правонарушения. Несмотря на то, что все правонарушения являются противоправными, не все действия могут быть признаны правонарушениями. Для юридической оценки поведения человека необходимо, чтобы у него была возможность выбора вариантов поведения. Если человек не обладает свободой выбора и независимо от своей воли нарушает юридическую норму, то это объективно противоправное деяние, но не правонарушение.
5. Правонарушение может быть совершено лишь деликт способным лицом. Деликтоспособность означает, что лицо обладает способностью осознавать значение своих действий и нести юридическую ответственность за них. Деликтоспособными являются все вменяемые лица, достигшие определенного возраста, установленного нормативными правовыми актами.

Отсутствие хотя бы одного из указанных признаков исключает квалификацию деяния как правонарушения. Например, несчастный случай, деяния малолетних и невменяемых лиц, а также деяния, не обладающие признаком противоправности в силу отсутствия соответствующей нормы права, не являются правонарушениями.

Также важно отметить, что хотя некоторые деяния на первый взгляд могут подпадать под признаки правонарушения, могут быть признаны не таковыми из-за наличия определенных обстоятельств. К таким обстоятельствам относятся необходимая оборона, крайняя необходимость, невыполнение противоправного приказа и другие.

Типы нарушений закона (по характеру и степени социальной опасности):

1. Преступление является совершенным общественно опасным деянием, запрещенным уголовным кодексом, с угрозой наказания (ч.1 ст.14 УК РФ). Преступления отличаются особой степенью общественной опасности и противоречат наиболее существенным интересам общества, которые охраняются уголовным законом. Перечень преступлений, предусмотренных Уголовным кодексом, является полным и не подлежит более широкому толкованию.
2. Проступки отличаются меньшей степенью общественной опасности и вредности, и совершаются в различных сферах общественной жизни, имеют разнообразные объекты посягательства и правовые последствия.

Типы проступков:

- Административные проступки - это противоправные и виновные действия (или бездействие) физических или юридических лиц, за которые Административным кодексом РФ или законами субъектов Российской Федерации об административных правонарушениях предусмотрена административная ответственность (ч. 1 ст. 2.1. КоАП РФ). За такие проступки предусмотрена административная ответственность в соответствии с законодательством.
- Гражданско-правовые нарушения (деликты) - противоправные действия, которые наносят ущерб в рамках регулируемых нормами гражданского права отношений, связанных с имуществом и связанных с ними личных

неимущественных отношений (неполнота или ненадлежащее исполнение договорных обязательств, причинение материального убытка и так далее). За совершение таких действий предусмотрена гражданско-правовая ответственность в различных формах.

- Дисциплинарные проступки - это противоправные и виновные нарушения трудовых обязанностей работниками, которые нарушают правила внутреннего трудового распорядка, установленного в организации (запоздалость на работу, прогул, появление на работе в нетрезвом состоянии и другие подобные нарушения). Такие нарушения влекут за собой дисциплинарную и/или материальную ответственность (выговор, замечание, лишение премии и так далее).
- Конституционные (государственно-правовые) проступки - это действия государственных органов, органов местного самоуправления или уполномоченных на издание правовых актов, которые противоречат требованиям закона.

1. Неткан, А.Ф. (2015). Правопорядок: теория и практика. Москва: Институт правоприменения и повышения правовой культуры.
2. Гринев, В.В. (2019). Правовые основы поведения в современном обществе. Журнал "Право и правопорядок", №3, с. 45-57.
3. Кудряшова, Е.Н. (2017). Этика и право: взаимосвязь и взаимодействие. Москва: Юрайт.
4. Решетова, О.С. (2018). Нормативное регулирование поведения: теория и практика. Журнал "Право и правопорядок", №2, с. 112-125.
5. Хабибуллин, Р.Ф. (2016). Основы юридической этики. Казань: Казанский университет.

Дюдина О.В, Шаяхметов Р.Р.

Роль качества продукции в формировании потребительских предпочтений и устойчивого развития компаний: стратегии и методы управления

*ФГБОУ ВО «Казанский Государственный Энергетический Университет»
(Россия, Казань)*

doi: 10.18411/trnio-06-2024-260

Аннотация

В данной статье рассматривается важность качества продукции, потребительских предпочтений и стратегий устойчивого развития компаний в современном бизнес-мире. Статья охватывает определение качества продукции и потребительских предпочтений, их влияние на конкурентоспособность предприятий и восприятие потребителей. Обсуждаются ключевые моменты устойчивого развития компаний. Анализируются существующие подходы и методы управления качеством продукции и потребительскими предпочтениями, а также предоставляется схема анализа воздействия качества продукции на восприятие потребителей.

Ключевые слова: управление качеством, анализ, устойчивое развитие, экономическая эффективность, потребитель, продукция, автоматизация, сокращение затрат.

Abstract

This article examines the importance of product quality, consumer preferences and sustainable development strategies of companies in the modern business world. The article covers the determination of product quality and consumer preferences, their impact on the competitiveness of enterprises and consumer perception. The key points of sustainable development of companies are discussed. Existing approaches and methods for managing product quality and consumer preferences are analyzed, and a framework for analyzing the impact of product quality on consumer perception is provided.

Keywords: quality management, analysis, sustainable development, economic efficiency, consumer, products, automation, cost reduction.

Качество продукции может быть определено как совокупность характеристик и свойств продукции, которые соответствуют ожиданиям и требованиям потребителей, такие как надежность, долговечность, безопасность, эстетика и соответствие стандартам. Потребительские предпочтения — это индивидуальные и коллективные предпочтения, представляющие собой выбор и предпочтения потребителей в отношении продукции или услуги. Эти предпочтения могут зависеть от качества, цены, бренда, социокультурных факторов и других обстоятельств. Удовлетворение потребительских предпочтений гарантирует устойчивое развитие компании. Устойчивое развитие компаний — это стратегия, направленная на удовлетворение текущих потребностей без ущерба возможностям будущих поколений удовлетворять свои потребности. Включает в себя сочетание экономического роста, социальной ответственности и охраны окружающей среды.

На сегодняшний день вопросы качества продукции, потребительских предпочтений и устойчивого развития компаний стали ключевыми аспектами успешного бизнеса. Качество продукции не только определяет конкурентоспособность предприятий, но и влияет на уровень удовлетворенности потребителей, их лояльность и репутацию бренда. Потребительские предпочтения, в свою очередь, становятся все более разнообразными, что подчеркивает необходимость компаниям гибко реагировать на изменения на требования рынка. Это требует разработки стратегий, направленных на понимание и удовлетворение потребностей клиентов, что является основой для устойчивого развития бизнеса в долгосрочной перспективе [2].

Важность темы заключается не только в повышении конкурентоспособности компаний, но и в их способности адаптироваться к изменяющимся социальным и экологическим условиям. Успешные стратегии управления качеством продукции, а также понимание и учет потребительских предпочтений, становятся неотъемлемой частью общей стратегии устойчивого развития компаний в современном бизнес-мире.

Данная статья стремится рассмотреть ключевые аспекты взаимосвязи между качеством продукции, потребительскими предпочтениями и стратегиями устойчивого развития компаний, предоставляя анализ существующих подходов и методов управления в данной области. Качество продукции имеет прямое и значительное влияние на восприятие потребителей. Это воздействие может определять успех бренда, уровень удовлетворенности клиентов, а также формировать их лояльность. Рассмотрим схему анализа воздействия качества продукции на восприятие потребителей (рис.1).

В целом, понимание того, как качество продукции влияет на восприятие потребителей, позволяет компаниям разрабатывать стратегии, направленные на повышение качества, улучшение взаимоотношений с клиентами и укрепление своего положения на рынке [4].

Важность критериев качества может различаться в зависимости от отрасли, типа продукции и особенностей потребителей. Однако, существует несколько общих критериев качества, которые часто признаются как критически важные. Рассмотрим данные критерии подробнее:

1. Надежность. Надежность продукции является фундаментальным аспектом. Потребители ожидают, что продукты будут исполнять свои функции без сбоев или поломок на протяжении длительного периода времени. Надежность создает уверенность в бренде и уменьшает риски для потребителей.
2. Эффективность. Эффективность продукции оценивается по способности быстро и эффективно выполнять свою основную функцию. Это важно для потребителей, которые ценят свое время и ожидают, что продукт будет приносить пользу или решать задачу с минимальными усилиями.
3. Безопасность продукции является критически важным критерием, особенно в индустриях, связанных с потреблением продуктов. Потребители ожидают, что продукты не представляют угрозы для их здоровья.

4. Дизайн. Эстетический критерий также имеет значение, особенно в индустриях, связанных с потребительскими товарами. Привлекательный внешний вид и удобный дизайн могут значительно повлиять на восприятие продукта потребителями.
5. Цена и соотношение цена/качество. Хотя цена не является непосредственно критерием качества продукции, но соотношение цена/качество важно для потребителей. Они ожидают, что стоимость продукции отражает ее качество и соответствует их ожиданиям.
6. Экологичность. В современном обществе растет внимание к экологичности продукции. Потребители все чаще оценивают продукты с точки зрения их воздействия на окружающую среду, что делает экологически ответственное производство важным аспектом качества.

Доверие и репутация

- Высокое качество продукции создает доверие к бренду. Потребители, сталкиваясь с надежными и безупречными продуктами, чаще всего развивают положительное восприятие компании. Репутация компании строится на основе качества предоставляемых продуктов.

Удовлетворенность и лояльность

- Высокое качество продукции обычно ведет к повышенной удовлетворенности потребителей. Удовлетворенные клиенты более склонны к повторным покупкам и остаются лояльными бренду, что является важным фактором для долгосрочного успеха компании.

Восприятие ценности

- Потребители связывают качество продукции с его ценностью. Даже если продукты имеют более высокую цену, если они предоставляют выдающееся качество, это может повлиять на восприятие их стоимости, что способствует более положительному отношению к бренду.

Реакция на проблемы и рекламации

- Качество продукции определяет, как компания реагирует на возможные проблемы и рекламации со стороны потребителей. Эффективное управление качеством и быстрое реагирование на проблемы могут усилить доверие и поддержку со стороны клиентов.

Влияние на брендовую лояльность

- Качество продукции существенным образом влияет на формирование брендовой лояльности. Когда потребители связывают бренд с высоким качеством, они чаще всего предпочитают его даже при наличии альтернатив на рынке.

Рисунок 1. Анализ воздействия качества продукции на восприятие потребителей

Выбор наиболее важных критериев качества продукции должен определяться контекстом и требованиями конкретной индустрии и рынка. Эффективное управление этими критериями может значительно повысить конкурентоспособность компании [3].

Компании могут активно влиять на формирование потребительских предпочтений через качество продукции, применяя различные стратегии и методы. Разберем несколько способов, которые могут быть использованы для активного воздействия. Первым способом является исследование и понимание потребностей потребителей. Компании должны активно исследовать и понимать потребности, предпочтения и ожидания своей целевой аудитории. Анализ рынка и обратная связь от потребителей помогут определить ключевые характеристики, которые ценятся потребителями в продукции. Вторым способом является постоянное улучшение качества. Компании должны стремиться к постоянному улучшению качества своей продукции, что в свою очередь может включать в себя обновление технологий, материалов, производственных процессов и даже дизайна. Постоянное обновление позволяет компании следовать за изменяющимися трендами рынка. Третий способ заключается в уникальности предложения. Компании могут активно формировать предпочтения, создавая уникальные

продукты с особенностями, которые выделяют их среди конкурентов. Четвертый способ акцентирует внимание на маркетинге. Эффективное брендинг и маркетинг могут существенно влиять на восприятие потребителя относительно качества продукции. Компании могут активно использовать свои маркетинговые кампании для подчеркивания уникальных характеристик и преимуществ своих продуктов. Следующий способ — это обратная связь и взаимодействие с потребителями. Активное взаимодействие с потребителями через обратную связь, социальные сети и другие каналы помогает компаниям лучше понимать ожидания и предпочтения клиентов. Что также создает возможность быстро реагировать на изменения и корректировать стратегии. Последний способ – это продуктовые гарантии и обслуживание. Предоставление долгосрочных гарантий и высококачественного обслуживания после продажи может укрепить восприятие продукции как надежной и долговечной. Это также способствует формированию долгосрочных отношений с клиентами [1].

Активное влияние на формирование потребительских предпочтений через качество продукции требует системного подхода, включая инновации, маркетинг, обслуживание клиентов и социальную ответственность. Компании, успешно реализующие такие стратегии, могут установить сильные связи с потребителями и стать предпочтительными на рынке.

Конечно, уровень качества продукции играет ключевую роль в устойчивом развитии компании. Вот несколько аспектов, которые стоит подчеркнуть:

- Высокое качество продукции создает доверие у потребителей. Когда клиенты знают, что они могут полагаться на качество продукции компании, они склонны возвращаться снова и снова, что способствует стабильным продажам и доходам.
- Компании с хорошей репутацией в производстве высококачественной продукции обычно имеют преимущество на рынке. Их бренд становится синонимом надежности и качества, что делает их более привлекательными для потребителей и инвесторов.
- Высокое качество продукции обычно связано с меньшими вероятностями возникновения поломок. Это снижает затраты на гарантийное обслуживание, возвраты и ремонт.
- Компании, основывающие свой успех на высоком качестве продукции, обычно инвестируют в исследования и разработки для постоянного улучшения своих товаров. Это позволяет им оставаться конкурентоспособными на рынке, привлекать новых клиентов и удерживать старых. В качестве подтверждения выше сказанного можно привести в пример компанию Apple, которая создает качественную продукцию.
- Время от времени компании могут сталкиваться с экономическими или другими кризисами. Те, кто производят качественные продукты, обычно имеют более прочные позиции в таких ситуациях, поскольку их продукция остается востребованной даже в условиях сокращения расходов потребителей.

Поэтому, поддерживая высокий уровень качества продукции, компания может укрепить свою позицию на рынке и обеспечить устойчивое развитие в долгосрочной перспективе.

Современные компании используют разнообразные методы и технологии для обеспечения качества своей продукции, рассмотрим некоторые из них в таблице (табл. 1).

Таблица 1

Анализ воздействия качества продукции на восприятие потребителей.

<i>Методы и технологии</i>	<i>Применение</i>
<i>Методы статистического контроля качества</i>	<i>Использование статистических методов, таких как контрольные карты (например, карта Шухарта) и анализ процесса через различные статистические показатели, помогает компаниям мониторить и управлять качеством своей</i>

	<i>продукции</i>
<i>Технологии автоматизации и роботизации</i>	<i>Автоматизация процессов производства с помощью роботов и других автоматических систем может существенно улучшить качество продукции путем устранения человеческих ошибок и повышения точности</i>
<i>Использование Big Data и аналитики</i>	<i>Анализ данных может помочь компаниям выявлять тенденции и корреляции в производственных процессах, что позволяет им принимать более информированные решения и улучшать качество продукции</i>
<i>Использование нанотехнологий и новых материалов</i>	<i>В некоторых отраслях применение нанотехнологий и новых материалов позволяет создавать продукцию с улучшенными свойствами, такими как прочность, устойчивость к износу и т. д.</i>
<i>Системы управления продуктовым жизненным циклом</i>	<i>Системы помогают компаниям управлять всем жизненным циклом продукта, начиная с идеи и заканчивая его выводом из эксплуатации, что способствует поддержанию высокого качества на всех этапах</i>

Эти методы и технологии могут применяться как по отдельности, так и в комбинации, в зависимости от конкретных потребностей и особенностей компании и ее продукции [5]. Эффективное управление качеством играет решающую роль в формировании потребительских предпочтений и обеспечении устойчивого развития компаний. Потребители предпочитают продукцию, которой они доверяют. Когда компания стремится к постоянному повышению качества своей продукции, это создает у потребителей уверенность в ее надежности, что в свою очередь способствует формированию и укреплению их предпочтений к продукции данной компании [6]. Компании, уделяющие внимание качеству своей продукции, строят устойчивый бренд, который становится синонимом надежности и качества. Это позволяет им удерживать своих клиентов и привлекать новых даже в условиях жесткой конкуренции. Таким образом, эффективное управление качеством является ключевым элементом успешного формирования потребительских предпочтений и достижения устойчивого развития компаний в современной бизнес-среде.

1. Герасимов, Б. Н. Обновление процесса управления качеством технологий производства организации / Б. Н. Герасимов // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2023. – № 1-1(95). – С. 96-103. – DOI 10.24412/2411-0450-2023-1-1-96-103.
2. Терехова, В. С. Управление качеством и процессами посредством системы управления производством / В. С. Терехова // Молодой исследователь: вызовы и перспективы : Сборник статей по материалам CLX международной научно-практической конференции, Москва, 06 апреля 2020 года. Том 13 (160). – Москва: Общество с ограниченной ответственностью "Интернаука", 2020. – С. 185-186.
3. Трифанов, С. Е. Управление качеством управления персоналом финансовой организации: на примере удержания специалистов по продажам / С. Е. Трифанов // Экономика: вчера, сегодня, завтра. – 2022. – Т. 12, № 9-1. – С. 674-679. – DOI 10.34670/AR.2022.55.36.071.
4. Борейшо, А. А. Управление качеством и качество управления в организации / А. А. Борейшо // Наука и бизнес: пути развития. – 2022. – № 9(135). – С. 81-83.
5. Юань, Ц. Влияние социальных сетей на развитие бизнеса российских компаний в контексте устойчивого развития / Ц. Юань // Предпринимательство и инновации на рынках АТР : Тезисы докладов V Международной научно-практической конференции, Владивосток, 17–19 мая 2023 года. – Владивосток: Дальневосточный федеральный университет, 2023. – С. 40.
6. Дюдина, О. В. Формирование качества продукции при применении аутсорсинга работ и услуг на предприятии / О. В. Дюдина // Нугаевские чтения : I Всероссийская научно-практическая конференция: материалы конференции, Казань, 06–07 декабря 2021 года. – Казань: Казанский национальный исследовательский технологический университет, 2022. – С. 60-62. – EDN HCSJGMF.
7. Шакиров, А. А. Методология разработки стратегии цифрового развития промышленного предприятия / А. А. Шакиров, Л. Р. Уразбахтина // Журнал У. Экономика. Управление. Финансы. – 2023. – № 2(32). – С. 192-197. – EDN MFTYZO.

Дюдина О.В., Латыпова Р.Р.

Роль качества в повышении конкурентоспособности организации

*Казанский Государственный Энергетический Университет
(Россия, Казань)*

doi: 10.18411/trnio-06-2024-261

Аннотация

В данной научной статье рассматривается роль качества в повышении конкурентоспособности организации. Качество товара влияет на удовлетворённость потребителей и уровень конкурентоспособности фирмы. Улучшение качества продукции способствует повышению конкурентоспособности бизнеса. Управление качеством является ключевым фактором для успешной деятельности организации в условиях высокой рыночной конкуренции.

Ключевые слова: качество товаров и услуг, конкурентоспособность, потребители, репутация бренда, сертификация, удовлетворенность клиентов, работа с поставщиками, результативность, эффективность, система менеджмента качества.

Abstract

This scientific article examines the role of quality in improving the competitiveness of an organization. The quality of the product affects customer satisfaction and the level of competitiveness of the company. Improving product quality helps to increase business competitiveness and vice versa. Quality management is a key factor for the successful operation of an organization in a highly competitive market.

Keywords: quality of goods and services, competitiveness, consumers, brand reputation, certification, customer satisfaction, work with suppliers, efficiency, efficiency, quality management system.

В современном мире, где конкуренция на рынке становится все более жёсткой, качество товаров и услуг играет ключевую роль в повышении конкурентоспособности организаций. Качество продукции является одним из основных факторов успешной деятельности предприятия, поскольку оно обеспечивает удовлетворение потребностей потребителей и повышение их лояльности.

Качество — это ключевой фактор успеха любой организации в условиях современной рыночной экономики. Оно определяет способность компании удовлетворять потребности клиентов, соответствовать стандартам и требованиям рынка, а также обеспечивать стабильность и долгосрочное развитие.

Качество продукции и услуг оказывает непосредственное влияние на конкурентоспособность организации. Клиенты выбирают те компании, которые предлагают товары и услуги высокого качества, соответствующие их ожиданиям и потребностям. Высокое качество продукции позволяет привлечь новых клиентов и создать базу лояльных покупателей, которые будут рекомендовать компанию другим людям. Это способствует увеличению доли рынка и обеспечению долгосрочной конкурентоспособности организации.

Для обеспечения высокого качества продукции и услуг организации должны внедрять систему менеджмента качества, основанную на международных стандартах, таких как ISO 9001. Такая система позволяет контролировать все этапы производства, от закупки сырья до продажи готовой продукции, и гарантирует соответствие продукции установленным требованиям.

Кроме того, качество товаров и услуг определяет репутацию бренда. Компании с высоким уровнем качества пользуются доверием клиентов и создают положительный образ своего бренда. Хорошая репутация привлекает новых клиентов, помогает противостоять конкурентам и удерживать старых покупателей.

Важным аспектом обеспечения высокого качества продукции является работа с поставщиками. Организация должна выбирать надёжных поставщиков, способных обеспечить поставку качественных товаров и услуг в соответствии с установленными сроками и объёмами. Это снижает риски возникновения простоев и сбоев в производстве, а также обеспечивает стабильность поставок.

Для оценки качества продукции и услуг, предоставляемых поставщиками, организация может использовать различные методы и подходы. Вот некоторые из них:

1. Стандарты и сертификация: организация может проверить соответствие продукции и услуг поставщиков определённым стандартам качества, таким как ISO 9001 или другим отраслевым стандартам. Сертификация подтверждает, что поставщик соблюдает установленные требования и процедуры контроля качества.
2. Исследование удовлетворённости клиентов: организация может провести опрос среди своих клиентов, чтобы узнать их мнение о качестве продукции и услуг, предоставляемых поставщиками. Это поможет выявить сильные и слабые стороны поставщиков и определить возможности для улучшения.
3. Методы, основанные на оценке соотношения цены и качества: организация может сравнить стоимость продукции и услуг разных поставщиков и оценить их соотношение с уровнем качества. Это позволит выбрать наиболее выгодные предложения с оптимальным соотношением цены и качества.

При выборе метода оценки качества важно учитывать специфику отрасли, потребности организации и степень доверия к поставщику.

Одним из основных инструментов, позволяющих достичь развития и конкурентоспособности организации является система менеджмента качества (СМК). СМК представляет собой совокупность организационных структур, методик, процессов и ресурсов, необходимых для осуществления менеджмента качества. Она направлена на постоянное улучшение результативности и эффективности деятельности организации в соответствии с потребностями и ожиданиями заинтересованных сторон.

Одним из основных принципов СМК является ориентация на потребителя. Это означает, что организация должна понимать и выполнять требования потребителей, стремиться к их удовлетворению и постоянному улучшению качества продукции и услуг. Применение принципов менеджмента качества позволяет организации:

- повысить лояльность потребителей;
- улучшить результаты работы, такие как доход и доля на рынке;
- быстро реагировать на изменения рынка;
- оптимизировать затраты и использование ресурсов;
- выстроить эффективные процессы достижения желаемых результатов;
- получить конкурентные преимущества;
- мотивировать работников и повышать их вовлечённость в процесс;
- укрепить репутацию организации и доверие заинтересованных сторон;
- создавать ценность для организации и её поставщиков.

Качество товара играет важную роль в определении конкурентоспособности компании. Улучшение качества продукции способствует повышению уровня конкурентоспособности бизнеса и наоборот. Качество товара влияет на авторитет фирмы, рост процветания и возможности получения прибыли.

Примеры успешных компаний, которые добились успеха благодаря высокому качеству продукции:

1. Philips — производитель электроники и медицинского оборудования, известный своими инновационными продуктами и надёжностью.

2. Xiaomi — китайская компания, производящая смартфоны, бытовую технику и другие электронные устройства, известна качеством и доступностью своих продуктов.
3. Honor — дочерняя компания Huawei, производит смартфоны и другую электронику, известна качеством и функциональностью своих устройств.

Эти компании успешно используют качество своей продукции для повышения конкурентоспособности и укрепления позиций на рынке. Они постоянно работают над улучшением своих товаров, чтобы удовлетворить потребности потребителей и превзойти конкурентов.

Таким образом, качество товаров и услуг является одним из ключевых факторов повышения конкурентоспособности организации. Обеспечение высокого уровня качества продукции и услуг позволяет привлечь новых клиентов, создать лояльную аудиторию и сформировать положительную репутацию бренда.

1. Севастьянова О. В., Левашова К. И. Роль качества в повышении конкурентоспособности продукции // Молодой учёный. — 2020. — № 24 (314). — С. 223–226.
2. Высокочина М. В. Процедура измерения качества управленческих процессов в системе менеджмента качества // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. — 2017. — № 3 (40). — С. 63–70.
3. Дюдина, О. В. Формирование качества продукции при применении аутсорсинга работ и услуг на предприятии / О. В. Дюдина // Нугаевские чтения : I Всероссийская научно-практическая конференция: материалы конференции, Казань, 06–07 декабря 2021 года. — Казань: Казанский национальный исследовательский технологический университет, 2022. — С. 60–62. — EDN HСJGMF.
4. Валиева, Э. Р. Роль лидерства в формировании и реализации стратегии развития предприятия / Э. Р. Валиева, Л. Р. Уразбахтина // Приднестровский научный вестник. — 2024. — Т. 3, № 4. — С. 10–15. — EDN BSBMLW.

Дюдина О.В., Мубаракшина Э.Ш.

Эффективное управление качеством как ключевой фактор успеха в современной экономике

*Казанский Государственный Энергетический Университет
(Россия, Казань)*

doi: 10.18411/trnio-06-2024-262

Аннотация

Эффективное управление качеством включает в себя систематический подход к контролю и улучшению процессов производства и предоставления услуг. В статье установлены основные составляющие эффективного управления качеством такие как стандарты качества, контроль за их соблюдением, постоянное обучение персонала, анализ данных и постоянное совершенствование процессов. Организации, которые успешно реализуют эффективное управление качеством, могут повысить удовлетворенность клиентов, улучшить свою репутацию на рынке, снизить издержки производства и повысить свою конкурентоспособность.

Ключевые слова: управление качеством, эффективность, конкурентоспособность, репутация компании, снижение издержек, непрерывное совершенствование.

Abstract

Effective quality management involves a systematic approach to monitoring and improving production and service processes. The article establishes the main components of effective quality management such as quality standards, monitoring their compliance, continuous staff training, data analysis and continuous improvement of processes. Organizations that successfully implement effective quality management can increase customer satisfaction, improve their reputation in the market, reduce production costs and increase their competitiveness.

Keywords: quality management, efficiency, competitiveness, company reputation, cost reduction, continuous improvement.

Под выражением «эффективное управление качеством» обычно понимается систематический подход к организации процессов, направленных на обеспечение высокого качества продукции или услуг. Основная цель эффективного управления качеством заключается в удовлетворении потребностей клиентов и достижении поставленных целей организации.

Эффективное управление качеством включает в себя такие аспекты, как планирование качества, контроль процессов, улучшение качества продукции или услуг, обеспечение соответствия стандартам и требованиям, а также управление рисками и непрерывное совершенствование.

Современная экономика характеризуется высокой конкуренцией, быстрыми изменениями на рынке и повышенными требованиями со стороны потребителей. В таких условиях эффективное управление качеством становится одним из основных факторов успеха для любой компании. Качество продукции или услуг играет ключевую роль в удовлетворении потребностей клиентов, укреплении имиджа компании и удержании лояльных клиентов.

Роль качества в современной экономике не может быть недооценена. В условиях жесткой конкуренции компании вынуждены стремиться к производству продукции или предоставлению услуг высокого качества, чтобы удержать и привлечь клиентов. Качество становится ключевым конкурентным преимуществом, которое помогает компании выделиться на рынке.

Конкуренция также способствует повышению требований к качеству продукции или услуг. Потребители становятся более информированными и требовательными, они оценивают не только цену, но и качество товара или услуги. Поэтому компаниям важно не только предложить продукцию по доступной цене, но и обеспечить ее высокое качество.

Репутация и доверие потребителей также играют важную роль в современной экономике. Потребители часто ориентируются на отзывы других покупателей и на рейтинги компаний при выборе продукции или услуг. Позитивная репутация компании за ее высокое качество продукции или услуг способствует привлечению новых клиентов и удержанию старых. Доверие потребителей к компании может быть легко подорвано низким качеством продукции или плохим обслуживанием, поэтому компаниям необходимо постоянно работать над улучшением качества своей продукции и услуг.

В первую очередь, высокое качество продукции или услуг является важным конкурентным преимуществом. Потребители все более требовательны к качеству товаров и услуг, и готовы платить за него больше. Компании, способные предложить продукцию высокого качества, обретают преимущество перед конкурентами и могут привлечь больше клиентов. Репутация производителя надежной и качественной продукции способствует укреплению позиций компании на рынке и созданию долгосрочных отношений с клиентами.

Во-вторых, эффективное управление качеством помогает снизить издержки и повысить эффективность производства. Благодаря системному подходу к контролю качества на всех этапах производства компании могут предотвратить возникновение дефектов и потерь, что в свою очередь позволяет сэкономить ресурсы, улучшить производственные процессы и повысить конкурентоспособность [1]. Эффективное управление качеством также способствует оптимизации бизнес-процессов и улучшению внутренних структур компании.

В-третьих, эффективное управление качеством способствует улучшению взаимоотношений с клиентами. Предоставление высокого качества продукции или услуг создает доверие и уверенность у потребителей, что ведет к укреплению бренда компании и привлечению новых клиентов. Довольные клиенты часто становятся постоянными покупателями и рекомендуют компанию своим знакомым, что способствует расширению клиентской базы и увеличению прибыли.

Наконец, эффективное управление качеством позволяет компаниям быть более гибкими и адаптироваться к изменяющимся условиям рынка. Постоянный анализ результатов контроля качества и внедрение улучшений позволяют компаниям быть более конкурентоспособными и успешными в долгосрочной перспективе [2]. Непрерывное совершенствование процессов и

продукции помогает компаниям следить за изменениями в потребностях клиентов и быстро реагировать на них.

Дополнительные принципы эффективного управления качеством:

1. Ориентация на клиента: Важно понимать потребности и ожидания клиентов, чтобы соответствовать их требованиям и обеспечить им высокое качество продукции или услуг. Клиентоориентированный подход помогает удовлетворить потребности клиентов и повысить их лояльность.
2. Управление процессами: Эффективное управление качеством включает в себя контроль и управление процессами производства, чтобы обеспечить стабильное качество продукции [3]. Понимание и оптимизация процессов помогают предотвратить дефекты и снизить риски возникновения ошибок.
3. Участие персонала: Вовлечение сотрудников в процессы управления качеством позволяет повысить ответственность и мотивацию персонала, а также использовать знания и опыт сотрудников для улучшения качества продукции. Обучение и развитие персонала также играют важную роль в обеспечении качества.
4. Использование данных и аналитики: Сбор, анализ и использование данных о качестве продукции помогают выявлять проблемы, прогнозировать риски и принимать обоснованные решения для улучшения качества. Использование аналитики позволяет компании следить за показателями качества и проводить анализ эффективности системы управления качеством [4].

Таким образом, эффективное управление качеством является ключевым фактором успеха в современной экономике. Оно способствует укреплению позиций компании на рынке, повышению эффективности производства, улучшению взаимоотношений с клиентами и непрерывному совершенствованию деятельности компании. Развитие системы управления качеством должно стать приоритетным направлением развития для любой успешной компании в современной экономике.

1. Латфуллина, Г. Э. Аспекты цифровизации логистических процессов на промышленных предприятиях / Г. Э. Латфуллина, О. В. Дюдина // Нугаевские чтения - 2022: Материалы II Всероссийской научно-практической конференции, Казань, 06–07 декабря 2022 года. – Казань: Казанский национальный исследовательский технологический университет, 2023. – С. 195-197. – EDN VJJKHD.
2. Валиева, Э. Р. Роль лидерства в формировании и реализации стратегии развития предприятия / Э. Р. Валиева, Л. Р. Уразбахтина // Приднепровский научный вестник. – 2024. – Т. 3, № 4. – С. 10-15. – EDN BSBMLW.
3. Козлов, Д. П. «Эффективное управление качеством как стратегическое преимущество компании» (2022). С. 140-153
4. Лебедева, О. И. «Актуальные методы и инструменты управления качеством в условиях глобализации экономики» (2024). С. 131-142

Емельянова Е.В.

Организация продвижения гостиничных услуг на примере гостиничного комплекса «Гранд отель Ока»

*Нижегородский государственный инженерно-экономический университет
(Россия, Княгинино)*

doi: 10.18411/trnio-06-2024-263

Аннотация

Внутри гостиничной компании "ОКА" рассматривается комплексный подход к реализации маркетинговых стратегий для привлечения клиентов и увеличения спроса на услуги отеля. Авторы выделяют несколько ключевых моментов, включая анализ целевой аудитории, разработку уникального предложения отеля, использование цифрового маркетинга, проведение рекламных кампаний и управление репутацией отеля. В статье также подробно

рассматривается важность обратной связи от клиентов для постоянного улучшения качества обслуживания. Главная мысль статьи заключается в том, что эффективное продвижение гостиничных услуг требует комплексного подхода, основанного на изучении потребностей клиентов и использовании современных маркетинговых инструментов.

Ключевые слова: гостиничные услуги, управление качеством, конкуренция, сервис, Гранд Отель Ока, продвижение .

Abstract

An integrated approach to the implementation of marketing strategies to attract customers and increase demand for hotel services is being considered within the OKA hotel company. The authors highlight several key points, including analyzing the target audience, developing a unique hotel offer, using digital marketing, conducting advertising campaigns and managing the reputation of the hotel.

The article also discusses in detail the importance of customer feedback for continuous improvement of the quality of service. The main idea of the article is that effective promotion of hotel services requires an integrated approach based on the study of customer needs and the use of modern marketing tools.

Keywords: hotel services, quality management, competition, service, Grand Hotel Oka, promotion.

На сегодняшний день предприятия индустрии гостеприимства Российской Федерации являются ярким примером динамически развивающихся коммерческих организаций, каждое из которых находится в постоянной борьбе за свою нишу на рынке гостиничных услуг. В условиях повышенной конкурентной борьбы особенно важно для гостиничных предприятий уделять внимание формированию и продвижению услуг. Актуальность данной темы заключается в том, что грамотное формирование и продвижение услуг обеспечивает экономическую эффективность и конкурентоспособность деятельности гостиничного предприятия.

Исследование применения различных методов продвижения услуг в гостиничном предприятии ГК "Ока" является актуальным в современном рыночном окружении, где конкуренция в сфере гостиничного бизнеса становится все более жесткой. В условиях быстро меняющихся требований и предпочтений потребителей, необходимо постоянно совершенствовать и развивать методы продвижения услуг, чтобы привлечь и удержать клиентов. Исследование позволит выявить наиболее эффективные методы продвижения, которые помогут ГК "Ока" укрепить свою позицию на рынке и привлечь новых клиентов, а также повысить уровень удовлетворенности уже существующих.

Объект исследования – гостиничное предприятие «Гранд Отель Ока» (г. Нижний Новгород).

Цель данного исследования - разработать рекомендации формирования и продвижения гостиничных услуг на примере гостиницы «Гранд Отель Ока».

Предметом исследования является механизм формирования и продвижения услуг гостиничного предприятия «Гранд Отель Ока».

Перед тем как приступить к рассмотрению гостиничных услуг, необходимо рассмотреть определение «услуга», а также выделить характеристики, которыми она обладает. Существуют различные понятия услуги. В узком смысле услуга – это действие, приносящее пользу, помощь другому. В широком смысле услуга – это результат, достигаемый при непосредственном взаимодействии исполнителя и потребителя, а также собственной деятельности исполнителя по удовлетворению потребности потребителя. Услуга – это нематериальная вещь, и, следовательно, её нельзя измерить, а можно только оценить. Большая Советская Энциклопедия определяет услугу как труд, направленный непосредственно на удовлетворение потребностей определенной личности – индивидуального заказчика, потребителя данной услуги [2].

Гостиничный сервис разделяется на основные, дополнительные и сопутствующие виды услуг (рисунок 1). В зависимости от пожеланий отеля и уровня конкурентной среды в

заданном регионе, этот сервис может быть, как абсолютно бесплатным, так и за дополнительную плату.

1. Основные гостиничные услуги – это услуги размещения в номерах гостиничного предприятия и услуги питания. В состав услуг размещения входят предоставление в пользование специальных помещений (гостиничных номеров); предоставление услуг, выполняемых непосредственно персоналом гостиницы (уборка номеров и глажка белья). Услуги питания в гостиничном предприятии – то приготовление блюд на предприятии общественного питания; продажа готовых к употреблению продуктов, алкогольных и безалкогольных напитков; обслуживание гостей официантами в ресторане, баре, кафе, гостиничных номерах.
2. Дополнительные гостиничные услуги – это услуги, придающие основным услугам дополнительную выгоду и помогающие отличить данные услуги от услуг конкурирующих компаний.
3. В гостиницах данными услугами являются: бронирование номера, парковка, обслуживание багажа, обслуживание номера, услуги ресторана (бара), телефоны в номерах, прачечная и химчистка, парикмахерская, услуги по предоставлению транспорта и т.д.
4. Сопутствующие гостиничные услуги – это услуги, необходимые потребителю для того, чтобы использовать основной продукт. Сопутствующими услугами в гостиничном предприятии могут являться наличие хорошо оснащенного делового центра, салон красоты, оздоровительный центр с большим набором медицинских услуг, киноконцертный зал, библиотека и т.д. Четкого разделения между сопутствующими и дополнительными гостиничными услуга не существует.



Рисунок 1. Классификация гостиничных услуг.

Дополнительные гостиничные услуги подразделяются на платные и бесплатные. Постановление Правительства Российской Федерации от 18 ноября 2020 г. № 1853 «Об утверждении Правил предоставления гостиничных услуг в Российской Федерации» утвердило перечень бесплатных дополнительных услуг, в числе которых:

- вызов скорой медицинской помощи (в случае необходимости);
- наличие и круглосуточная возможность использовать медицинскую аптечку;
- доставка писем, газет и прочей корреспонденции, предназначенной постояльцу;
- пробуждение гостя к назначенному времени;
- наличие и возможность доступа к кипятку, ножницам, иголкам с нитками; – пользование одним комплектом посуды и его замена [1].

Гостиничный комплекс «Ока» был зарегистрирован 22.09.1995 комитетом по управлению городским имуществом г. Нижнего Новгорода, по юридическому адресу: 603057,

г. Нижний Новгород, пр. Гагарина, 27. Генеральным директором является: Шевченко Алексей Игоревич.

Основной целью деятельности гостиницы является обслуживания гостей и создание условий для активизации деловой жизни Нижнего Новгорода.

АО «ГК «Ока» от 2018 года имеет свидетельство о присвоении корпусу «Бизнес» гостиницы категории 3 звезды, и о присвоении корпусу «Премиум» категории 4 звезды [3].

Корпус «Ока бизнес» 3* включает в себя 257 номеров различных категорий (таблица 1):

- Люкс – 1 номер
- Джуниор-сюит – 12 номеров
- 1 категория – 244 номеров

Таблица 1

Номерной фонд гостиницы «Ока», номера «Ока бизнес» 3*

Название номера	Описание номера	Тариф	Стоимость проживания (1 чел./сутки)
JuniorSuite	Номер имеет общую площадь 36 кв.м. 2 просторные комнаты (гостиная и спальня), ванная комната (душевая кабина). Во всех номерах есть большая двуспальная кровать (160x200), телефон (междугородная и международная связь), 2 плазменные панели, (общероссийские, местные и спутниковые каналы), кондиционер, холодильник, большой раздвижной шкаф с зеркальными панелями, сейф, напольная вешалка-стойка, фен.	Завтрак «Шведский стол»	5100 рублей
Комфорт с 2 кроватями	Номер имеет общую площадь 18 кв.м. Состоит из комнаты для отдыха с большой двуспальной кроватью (либо с двумя односпальными кроватями), ванной комнаты (душевая кабина), прихожей. В каждом номере есть телефон (городская, междугородная, международная связь), телевизор (общероссийские, местные и спутниковые каналы), холодильник. Возможен доступ в Интернет (Wi-Fi).	Завтрак «Шведский стол»	4100 рублей
Комфорт с 1 кроватью	Номер имеет общую площадь 18 кв.м. Состоит из комнаты для отдыха с большой двуспальной кроватью (либо с двумя односпальными кроватями), ванной комнаты (душевая кабина), прихожей. В каждом номере есть телефон (городская, междугородная, международная связь), телевизор (общероссийские, местные и спутниковые каналы), холодильник. Возможен доступ в Интернет (Wi-Fi).	Завтрак «Шведский стол»	4100 рублей
Стандарт 2комнатный (первой категории)	Номер имеет общую площадь 36 кв.м. В Ваше распоряжение предоставляются 2 просторные комнаты (гостиная и спальня), ванная комната (душевая кабина). Во всех номерах есть телефон (междугородная и международная связь), телевизор (общероссийские, местные и спутниковые каналы), холодильник. Услуга Интернет Wi-Fi.	Завтрак «Шведский стол»	4100 рублей
Стандарт с 2 кроватями (первой категории)	Номер имеет общую площадь 18 кв.м. Номер содержит комнату для отдыха с большой двуспальной кроватью (либо с двумя односпальными кроватями), ванную комнату (душевая кабина), прихожую. В каждом номере есть телефон (городская, междугородная, международная связь), телевизор (общероссийские, местные и спутниковые каналы), холодильник. Возможен доступ в Интернет (Wi-Fi).	Завтрак «Шведский стол»	3600 рублей
Стандарт с 1 кроватью (первой категории)	Номер имеет общую площадь 18 кв.м. Номер содержит комнату для отдыха с большой двуспальной кроватью (либо с двумя односпальными кроватями), ванную комнату (душевая кабина), прихожую. В каждом номере есть телефон (городская, междугородная, международная связь), телевизор (общероссийские, местные и спутниковые каналы), холодильник. Возможен доступ в Интернет (Wi-Fi).	Завтрак «Шведский стол»	3600 рублей

Корпус «Ока премиум» 4* включает в себя 139 номеров различных категорий (таблица 2):

- Сьюит – 4 номера
- Люкс – 14 номеров
- Джуниор-сьюит – 12 номеров
- 1 категории – 109 номеров

Таблица 2

*Номерной фонд гостиницы «Ока», номера «Ока премиум» 4**

<i>Название номера</i>	<i>Описание номера</i>	<i>Тариф</i>	<i>Стоимость проживания (1чел./сутки)</i>
<i>Классический с 2 кроватями (первой категории)</i>	<i>Номер имеет общую площадь 24 кв.м. Номер содержит комнату для отдыха с 2 отдельными кроватями, ванную комнату (душевая кабина), прихожую. В каждом номере есть телефон (городская, междугородняя, международная связь), телевизор (общероссийские, местные и спутниковые каналы), холодильник. Возможен доступ в Интернет (Wi-Fi).</i>	<i>Завтрак «Шведский стол»</i>	<i>5100 рублей</i>
<i>Классический с 1 кроватью (первой категории)</i>	<i>Номер имеет общую площадь 24 кв.м. Номер содержит комнату для отдыха с большой двуспальной кроватью, ванную комнату (душевая кабина), прихожую. В каждом номере есть телефон (городская, междугородняя, международная связь), телевизор (общероссийские, местные и спутниковые каналы), холодильник. Возможен доступ в Интернет (Wi-Fi).</i>	<i>Завтрак «Шведский стол»</i>	<i>5100 рублей</i>
<i>JuniorSuite</i>	<i>Необычный полукруглый номер с просторным радиальным балконом, изысканным и элегантным дизайном. Номер имеет общую площадь 33 кв.м. Номер содержит комнату для отдыха с большой двуспальной кроватью, просторную лоджию, ванную комнату (душевая кабина), прихожую. В каждом номере есть телефон (городская, междугородняя, международная связь), телевизор (общероссийские, местные и спутниковые каналы), холодильник. Возможен доступ в Интернет (Wi-Fi).</i>	<i>Завтрак «Шведский стол»</i>	<i>7100 рублей</i>
<i>Luxe</i>	<i>Функциональный номер с выделенной гостиной зоной и просторной спальней. Номер имеет общую площадь 47 кв.м. В Вашем распоряжении 2 просторные комнаты (гостиная и спальня), ванная комната (душевая кабина). Во всех номерах есть большая двуспальная кровать (160x200), телефон (междугородняя и международная связь), 2 плазменные панели, (общероссийские, местные и спутниковые каналы), кондиционер, холодильник, оборудованный мини-баром, большой раздвижной шкаф с зеркальными панелями, сейф, напольная вешалка-стойка, фен. Диван в гостиной комнате раскладывается.</i>	<i>Завтрак «Шведский стол»</i>	<i>8100 рублей</i>
<i>Versailles</i>	<i>Номер с уникальной планировкой, неограниченными удобствами и романтической атмосферой, создаваемой интерьерными элементами просторной уютной гостиной и спальни. Номер отличает европейский интерьер с безупречными цветовыми решениями и дизайнерской мебелью. Отдельная спальня, гостиная, зона отдыха с мягким диваном - в этом номере есть всё необходимое для плодотворной работы, отдыха, приёма гостей. Предмет гордости спальни – великолепное изголовье кровати, идеально контрастирующее с мягким цветом стен. В спальне также располагается изысканный дамский туалетный столик. Номер оборудован душевой кабиной и ванной.</i>	<i>Завтрак «Шведский стол»</i>	<i>17600 рублей</i>

Целевой аудиторией гостиничного предприятия "Гранд Отель Ока" в г. Нижний Новгород являются различные категории клиентов, включая деловых путешественников, туристов, гости города, участники мероприятий и конференций.

Проведем исследование среди гостей отеля, чтобы определить процентное соотношение основных категорий аудитории (рисунок 2):

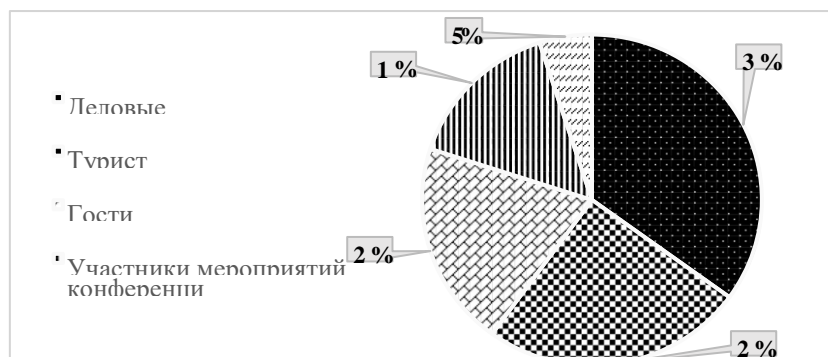


Рисунок 2. Процентное соотношение основных категорий аудитории.

Для модернизации механизма формирования и продвижения услуг гостиницы "Гранд Отель Ока" в г. Нижний Новгород можно предложить следующие практические рекомендации:

1. Анализ спроса и конкурентного окружения: Проведите анализ спроса на услуги гостиницы, изучите особенности поведения целевой аудитории и конкурентное окружение. Это позволит выявить преимущества и недостатки гостиницы в текущих условиях рынка.
2. Улучшение качества обслуживания: обратите внимание на качество обслуживания гостей. Обучите персонал работе с клиентами, создайте стандарты обслуживания, которые акцентируют внимание на комфорте и удовлетворенности гостей.
3. Развитие интернет-маркетинга и онлайн-бронирования: Создайте удобный и информативный сайт с возможностью онлайн-бронирования номеров, используйте социальные сети и другие онлайн-каналы для продвижения услуг гостиницы.
4. Внедрение лояльной программы и акций: разработайте лояльную программу для постоянных гостей, предлагайте специальные акции, скидки и бонусы за повторное бронирование или привлечение новых клиентов.
5. Разнообразие услуг и дополнительных сервисов: внедрите новые услуги и сервисы для гостей, такие как организация экскурсий, услуги SPA и фитнеса, трансферы и т.д. Это поможет привлечь различные категории клиентов.
6. Сотрудничество с туристическими агентствами и корпоративными клиентами:
7. установите партнерские отношения с туристическими агентствами и компаниями для привлечения корпоративных клиентов и организации мероприятий.
8. Отзывы и рейтинги: Следите за отзывами гостей о гостинице в интернете, отвечайте на негативные отзывы и стремитесь к постоянному улучшению качества услуг.
9. Участие в отраслевых выставках и промо-мероприятиях: Продвигайте гостиницу через участие в отраслевых выставках, проведение промо-мероприятий и совместные акции с партнерами.

Используя эти практические рекомендации, гостиница "Гранд Отель Ока" сможет улучшить свой механизм формирования и продвижения услуг, привлечь больше гостей и укрепить свои позиции на рынке гостиничных услуг в Нижнем Новгороде.

1. Постановление Правительства Российской Федерации от 18 ноября 2020 г. № 1853 «Об утверждении Правил предоставления гостиничных услуг в Российской Федерации»: введен впервые : дата введения 1996-11-24 // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_368292/ (дата обращения: 15.04.2022).
2. Борисова, Д. А. Современные методы продвижения гостиничных услуг / Д. А. Борисова // Инновационная наука. – 2020. – № 1. – С. 109-114.
3. Гостиничный комплекса «Ока» // Гостиничный комплекс «Ока» : официальный сайт. – URL: <https://www.hoteloka.ru/>

Етонди Ж.Д.

**Эффективное управление человеческими ресурсами в рамках проектного управления:
стратегии и методы**

*ФГБОУ ВО «Уфимский университет науки и технологий»
(Россия, Уфа)*

doi: 10.18411/trnio-06-2024-264

Научный руководитель: Апокина К.В.

Аннотация

В статье рассматриваются стратегии и методы управления человеческими ресурсами в проектном управлении. Описаны процессы планирования ресурсов, мотивационные подходы, методы обучения и развития команды, а также мониторинг и оценка производительности. Приведены примеры успешного применения данных методов и анализ распространенных ошибок. Даны практические рекомендации для менеджеров проектов.

Ключевые слова: управление проектами, человеческие ресурсы, планирование ресурсов, мотивация команды, оценка производительности.

Abstract

The article discusses strategies and methods of human resource management in project management. Describes resource planning processes, motivational approaches, training and team development methods, and performance monitoring and evaluation. Examples of successful application of these methods and an analysis of common errors are given. Practical recommendations for project managers are given.

Keywords: project management, human resources, resource planning, team motivation, performance assessment.

Человеческие ресурсы занимают центральное место в проектном управлении. Проекты всегда зависят от людей, их знаний, навыков и способностей к сотрудничеству. Эффективное управление этими ресурсами способствует достижению поставленных целей и повышает шансы на успешное завершение проектов.

В проектном управлении человеческие ресурсы включают не только сотрудников, непосредственно занятых в проекте, но и всех участников, которые влияют на его успех. Это могут быть руководители, менеджеры, специалисты, а также временные сотрудники и подрядчики. Каждый из этих участников вносит вклад в общий результат, и их скоординированное взаимодействие является критическим аспектом управления проектом. Проекты, особенно в условиях ограниченных сроков и бюджетов, требуют от команды высокой степени взаимодействия и адаптации. Отсутствие координации может привести к срыву сроков,

превышению бюджета и низкому качеству конечного продукта. Поэтому понимание и внедрение эффективных методов управления человеческими ресурсами является необходимым условием успешного выполнения проектов.

Управление проектами представляет собой процесс планирования, организации и контроля всех аспектов проекта, от его начала до завершения. Это включает в себя определение целей, задач, сроков и ресурсов, необходимых для их достижения. Управление проектами направлено на обеспечение выполнения всех проектных работ в соответствии с установленными сроками и бюджетом, а также на достижение поставленных целей и удовлетворение требований заинтересованных сторон [1, с. 145].

Управление человеческими ресурсами в проектном контексте включает в себя процесс планирования, подбора, мотивации, обучения и оценки персонала, участвующего в проекте. Это также включает управление командной динамикой, разрешение конфликтов и обеспечение эффективного взаимодействия внутри команды. Целью управления человеческими ресурсами является создание благоприятной рабочей среды, которая способствует высокой производительности и достижению проектных целей.

Эффективное планирование ресурсов является фундаментальным элементом успешного управления проектами. Этот процесс включает в себя определение потребностей в человеческих ресурсах, что позволяет обеспечить проект необходимыми специалистами. Один из ключевых инструментов, используемых для этого, — матрица RACI (Responsible, Accountable, Consulted, Informed). Эта матрица помогает четко распределить роли и ответственности среди членов команды, что способствует избеганию дублирования усилий и недоразумений. Определение, кто отвечает за выполнение задачи (Responsible), кто несет ответственность за конечный результат (Accountable), кто предоставляет консультации (Consulted), и кто информируется о ходе выполнения (Informed), обеспечивает прозрачность и структурированность в работе команды.

Для поддержания высокого уровня вовлеченности и продуктивности команды необходимо применять разнообразные мотивационные стратегии. Это может включать системы вознаграждений, которые могут быть как материальными (бонусы, премии), так и нематериальными (признание, карьерные возможности). Развитие корпоративной культуры также играет важную роль. Формирование благоприятной и поддерживающей рабочей среды, где ценятся вклад каждого сотрудника, способствует повышению мотивации. Регулярные встречи и обсуждения с командой помогают выявить их потребности и ожидания, что позволяет более точно настраивать мотивационные программы.

Постоянное обучение и развитие команды — это инвестиции в будущие успехи проекта. Программы повышения квалификации, специализированные тренинги и курсы способствуют улучшению навыков и знаний сотрудников. Такие мероприятия позволяют не только повышать профессиональный уровень команды, но и способствуют их адаптации к новым технологиям и методам работы. Это особенно важно в условиях быстро меняющихся требований и стандартов в различных отраслях.

Проведенные исследования подчеркивают важность управления человеческими ресурсами для обеспечения конкурентоспособности. В статье отмечается, что "управление человеческими ресурсами является основой долгосрочных конкурентных преимуществ, что подтверждается необходимостью повышения эффективности их использования в общественных организационных структурах" [2, с. 188]. Это утверждение подтверждает значимость разработанных стратегий и методов управления человеческими ресурсами в проектном контексте.

Эффективное управление проектом начинается с подбора компетентных сотрудников. Оценка и отбор персонала включают анализ резюме, проведение интервью, ассесмент-центры и тестирование. Интервью позволяют глубже понять квалификацию кандидатов, ассесмент-центры выявляют их поведение в рабочих ситуациях, а тестирование оценивает профессиональные и личные качества, необходимые для проекта. Эти методы помогают сформировать сильную команду, готовую решать поставленные задачи.

После подбора команды важно правильно организовать ее работу. Методики Agile и Scrum обеспечивают гибкость и адаптивность в управлении проектами. Agile способствует быстрому реагированию на изменения и постоянному улучшению процессов. Scrum фокусируется на коротких итерациях, что помогает команде оставаться сосредоточенной на конкретных задачах. Ежедневные встречи (Stand-ups) позволяют отслеживать прогресс и решать возникающие проблемы. Эти подходы создают динамичную и прозрачную рабочую среду, способствующую повышению эффективности.

Конфликты в команде неизбежны, поэтому их управление имеет критическое значение. Раннее выявление конфликтов и использование медиативных техник помогают найти компромиссные решения. Применение стратегий активного слушания и открытого обсуждения проблем способствует укреплению доверия и сотрудничества. Успешное управление конфликтами минимизирует их негативное влияние на проект и поддерживает продуктивную рабочую атмосферу [3, с 98].

Постоянный мониторинг и оценка производительности команды обеспечивают успешное выполнение проекта. Использование KPI (ключевых показателей эффективности) и OKR (целей и ключевых результатов) помогает измерять прогресс и достигать поставленных целей. Регулярное отслеживание позволяет вовремя выявлять отклонения и корректировать действия, что способствует достижению высоких результатов и удовлетворенности всех заинтересованных сторон.

Внедрение эффективных стратегий управления человеческими ресурсами приносит ощутимые результаты. Например, компания Google применяет методики Agile и Scrum для управления своими проектами. Внимание к мотивации сотрудников, включая программы поощрений и возможности для карьерного роста, значительно повысило их производительность и инновационность. Другой пример – Toyota, где акцент на обучении и развитии сотрудников с использованием системы "кайдзен" позволил компании постоянно совершенствовать свои производственные процессы и оставаться лидером в своей отрасли [4, с 187].

Распространенные ошибки в управлении человеческими ресурсами могут серьезно повлиять на успех проекта. Одной из частых ошибок является недостаточное внимание к планированию ресурсов, что приводит к нехватке квалифицированных специалистов в критические моменты проекта. Неправильное управление конфликтами внутри команды может создать напряженность и снизить общую производительность. Отсутствие четких критериев оценки и мониторинга прогресса приводит к тому, что проблемы выявляются слишком поздно. Для предотвращения этих ошибок необходимо уделять внимание тщательному планированию, обеспечению открытой коммуникации и регулярному мониторингу выполнения задач.

Для успешного внедрения стратегий и методов управления человеческими ресурсами менеджерам проектов рекомендуется:

1. Внедрить системный подход к планированию ресурсов, используя инструменты, такие как матрица RACI.
2. Разработать и реализовать мотивационные программы, учитывающие как материальные, так и нематериальные вознаграждения.
3. Инвестировать в постоянное обучение и развитие сотрудников, организуя регулярные тренинги и программы повышения квалификации.
4. Применять гибкие методики управления проектами, такие как Agile и Scrum, для повышения адаптивности команды к изменениям.
5. Обеспечить регулярный мониторинг и оценку производительности с помощью KPI и OKR для своевременного выявления и устранения проблем.

В данной статье рассмотрены ключевые аспекты управления человеческими ресурсами в проектном управлении. Эффективное применение стратегий и методов планирования, мотивации, обучения и мониторинга позволяет значительно повысить успешность проектов. Примеры успешных компаний и анализ распространенных ошибок подчеркивают важность системного подхода и постоянного совершенствования управленческих практик. Интеграция

описанных подходов способствует достижению высоких результатов и укреплению конкурентных преимуществ.

1. Абрамов, А.В. Методы повышения эффективности управления проектами: теория и практика // Журнал управления проектами. – 2021. – 19(2). – С. 145–159.
2. Апокина, К. В. Управление человеческими ресурсами как неотъемлемая составляющая общественного развития / К. В. Апокина // Экономика и управление: научно-практический журнал. – 2021. – № 6(162). – С. 187-190. – EDN RDKACG.
3. Зайцев, И.А. Управление человеческими ресурсами в условиях проектной деятельности // Журнал организационного поведения. – 2021. – 17(3). – С. 98–115.
4. Коваленко, В.И. Практики управления человеческими ресурсами в высокотехнологичных компаниях // Журнал управленческих исследований. – 2022. – 15(2). – С. 187–203.
5. Кузнецова, Е. М. Сходства и различия в принятии решений в онлайн и офлайн магазинах / Е. М. Кузнецова, К. В. Апокина // Доклады Башкирского университета. – 2022. – Т. 7, № 2. – С. 97-99. – DOI 10.33184/dokbsu-2022.2.5. – EDN SUSBSQ.

Жданова Н.В., Власенко О.В.

Формирование себестоимости зерна в сельскохозяйственном предприятии Иркутской области

*Иркутский государственный аграрный университет имени А.А. Ежевского
(Россия, Иркутск)*

doi: 10.18411/trnio-06-2024-265

Аннотация

Очень актуальным всегда является вопрос формирования себестоимости сельскохозяйственной продукции. Состав затрат зависит от способа производства и применяемых методов расчета себестоимости. Статья посвящена вопросам расчета себестоимости и ее анализу, который позволяет найти пути снижения себестоимости.

Ключевые слова: себестоимость, производство, зерно, затраты, сельскохозяйственное предприятие.

Abstract

The issue of formation of the cost of agricultural products is always very relevant. The composition of costs depends on the production method and the cost calculation methods used. The article is devoted to the issues of cost calculation and its analysis, which allows you to find ways to reduce costs.

Keywords: cost, production, grain, expenses, agricultural enterprise.

Зерно, являясь основой продовольственного обеспечения благодаря своим пищевым и технологическим параметрам, выступает и стабилизирующим фактором всего сельскохозяйственного производства. Зерновые технологии доступны многим производителям и обеспечивают относительно высокий уровень рентабельности.

В целом, производство зерна характеризуется тенденцией роста, формирующейся во всем сельскохозяйственном секторе, разграничением между успешными и неблагополучными хозяйствами [5].

Финансовые результаты деятельности предприятий, темпы расширенного воспроизводства, финансовое состояние хозяйствующих субъектов зависят от уровня снижения себестоимости продукции. Выявление резервов снижения себестоимости продукции возможно на основе данных, полученных в процессе анализа хозяйственной деятельности предприятия [4].

При этом изучение издержек производства имеет чрезвычайно большое значение. При анализе себестоимости единицы зерна выявляются основные факторы, влияющие на его изменение, из которых определяющими являются затраты на 1 га и урожайность

сельскохозяйственных культур [2]. Снижение себестоимости является основной задачей. От ее уровня зависит не только рентабельность, и величина прибыли, но и финансовое состояние предприятия, а так же скорость его воспроизводства [3].

Изучение себестоимости зерна должно начинаться с анализа ее динамики, что позволяет установить тенденцию ее изменения, а также оценить работу предприятия [1]. Рассматривая себестоимость 1 ц зерна, следует учитывать инфляционный характер, который вызывает рост производственных затрат в абсолютном выражении (табл. 1)

Таблица 1

Динамика себестоимости зерна в ЗАО «Иркутские семена» за 2020-2022 гг.

Год	Себестоимость 1 ц зерна, руб.	Абсолютный рост, руб.	Коэффициент роста	Темп роста, %	Среднегодовой темп роста
2020	609,97	-	-	-	1,21
2021	850,78	240,81	1,39	139,48	
2022	894,00	43,22	1,05	5,08	

Себестоимость зерна за исследуемый период с каждым годом увеличивается, и в 2022 году составила 894 руб. за 1 ц. зерна. Нельзя не отметить резкий скачок себестоимости в 2021г., он составил 240,81 руб. Среднегодовой темп роста соответствует 1,21, то есть себестоимость каждый год увеличивается на 21%.

Все затраты на производство зерна необходимо рассматривать в разрезе статей (табл. 2), для того чтобы проанализировать за счет каких статей произошли изменения.

Таблица 2

Постатейный анализ себестоимости 1 ц зерна в ЗАО «Иркутские семена» за 2020-2022 гг.

Статьи затрат	Год				Коэффициент роста	Изменение за счет	
	2020		2022			%	Руб.
	Руб.	% к итогу	Руб.	% к итогу			
<i>A</i>	1	2	3	4	5	6	7
Оплата труда с отчислениями на социальные нужды	167,2	27,4	277,9	31,1	1,7	18,1	110,7
Семена и посадочный материал	159,4	26,1	252,1	28,2	1,6	15,2	92,7
Минеральные удобрения	96,7	15,9	130,3	14,6	1,3	5,5	33,6
Средства защиты удобрения	35,8	5,9	52,6	5,9	1,5	2,7	16,8
Покупная энергия всех видов, топливо	48,3	7,9	34,8	3,9	0,7	-2,2	-13,5
<i>A</i>	1	2	3	4	5	6	7
Нефтепродукты	71,5	11,7	95,5	10,7	1,3	3,9	24,0
Содержание основных средств	20,0	3,3	32,0	3,6	1,6	2,0	12,0
Прочие затраты	11,0	1,8	18,8	2,1	1,7	1,3	7,8
Итого	609,97	100	894,0	100,0	-	-	-

Наибольший удельный вес в структуре затрат занимает оплата труда с отчислениями. По сравнению с 2020 г. она увеличилась на 70% и составила 277,9 руб. на 1 ц зерна, что в структуре себестоимости занимает 31,1 %. Таким образом, рост доли данной статьи в структуре себестоимости 1 ц зерна увеличил себестоимость на 18,1 % или на 110,7 руб. Значительный удельный вес в структуре занимает статья семена. В 2022 г. она увеличилась на 60 % и составила 252,1 руб. на 1 ц зерна. Рост данной статьи увеличил себестоимость на 92,7 руб. или 15,2%. Необходимо определить влияние факторов на изменение себестоимости. Причин много,

но все они объединяются в два основных: урожайность культур и затраты на возделывание 1 га в растениеводстве.

Таблица 3

Влияние основных факторов на себестоимость 1 ц зерна в ЗАО «Иркутские семена» за 2020-2022 гг.

Показатели	Год		
	2020	условное	2022
Урожайность, ц/га	23,2	-	21,8
Затраты на 1 га, руб.	14151	-	19489
Себестоимость 1 ц, руб.	610,0	649,1	894,0
<i>Отклонение, руб. в т.ч. за счет:</i>			
Урожайности, руб./ц	39,2		
Затрат, руб./ц	244,9		

Проведя факторный анализ себестоимости 1 ц зерна выявлено, что себестоимость увеличилась на 39,2 руб./ц за счет уменьшения урожайности на 1,4 ц/га и увеличилась на 244,9 руб./ц за счет увеличения затрат на 1 га на 5337,9 руб. (табл. 3). При анализе себестоимости 1 ц по элементам затрат, так как необходимо выявить как каждая статья влияет на себестоимость в целом. Основные статьи, к которым относятся оплата труда, семена, удобрения состоят из 2 элементов: количественного - натурального измерения и качественно – стоимостного. Влияние отдельных элементов на каждую статью определяется методом цепных подстановок (табл. 4).

Таблица 4

Анализ себестоимости 1 ц зерна по элементам затрат в ЗАО «Иркутские семена» за 2020-2022 гг.

Элементы и статьи затрат	Себестоимость 1 ц зерна			Коэффициент роста	Отклонение, руб.			
	2020	условное	2022		Всего	В том числе за счет		
						трудо-емкости	цены	
Трудоемкость, чел.-ч.	0,9	193,8	1,1	1,2	0,2	26,6	84,1	
Оплата 1 чел.-ч., руб.	176,2		252,6	1,4				76,4
Итого по статье «Оплата труда»	167,2		277,9	1,7				110,7
Расход семян на 1 ц продукции, ц	0,11	175,4	0,12	1,1	0,01	16,0	76,7	
Стоимость 1 ц семян, руб.	1477,7		2123,7	1,4				646,0
Итого по статье «Семена»	159,4		252,1	1,6				92,7

Статья оплата труда увеличилась на 110,7 руб. или на 70%, в том числе за счет роста трудоемкости на 0,2 чел./ч. Возрастание показателя произошло на 26,6 руб. за счет роста оплаты труда 1 чел./ч. на 76,4 руб. Статья оплаты труда увеличилась на 84,1 руб. Вторая статья, которая занимает значимый удельный вес в структуре себестоимости — это семена. Она также увеличилась на 60% или 92,7 руб., в том числе за счет увеличения расхода семян на 1 ц продукции на 0,01 ц. Кроме того, статья семена увеличилась на 16 руб. за счет трудоемкости, а стоимость 1 ц семян возросла на 646 руб., а согласно статье семена увеличилась на 76,7 руб.

Таким образом, основными резервами снижения себестоимости продукции являются экономное расходование средств и труда, внедрение в производство современных

организационно-экономических мероприятий, новейших технологий, способствующих увеличению производства такими темпами, которые будут опережать издержки производства.

1. Вельм, М. В. Анализ себестоимости зерновых культур сельскохозяйственного предприятия / М. В. Вельм, О. В. Власенко // *Климат, экология и сельское хозяйство Евразии : Материалы XII международной научно-практической конференции*, п. Молодежный, 27–28 апреля 2023 года. – п. Молодежный: Иркутский государственный аграрный университет им. А.А. Ежевского, 2023. – С. 11-18
 2. Добродомова, Л. А. Особенности формирования и методические основы исчисления себестоимости основных видов продукции в отраслях АПК [Электронный ресурс]: учебное пособие / Л. А. Добродомова, Е. А. Белякова. – Оренбург : Оренбургский ГАУ, 2015. – 118 с. – Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/134447>
 3. Кузнецова, О. Н. К вопросу о действующей практике учета затрат на производство продукции / О. Н. Кузнецова // *Климат, экология, сельское хозяйство Евразии : Материалы IV международной научно-практической конференции, посвященной 70-летию победы в Великой Отечественной войне (1941-1945 гг.) и 100-летию со дня рождения А.А. Ежевского*, Иркутск, 27–29 мая 2015 года. Том Часть II. – Иркутск: Иркутский государственный аграрный университет им. А.А. Ежевского, 2015. – С. 169-176
 4. Пелюшкевич, М. Л. Экономический анализ : учебное пособие / М. Л. Пелюшкевич. — Санкт-Петербург : ИЭО СПбГУиЭ, 2011. — 300 с. — Режим доступа: <https://reader.lanbook.com/book/64016#114>
-



LJournal

Научно-издательский центр

Рецензируемый научный журнал

**ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАУКИ И ОБРАЗОВАНИЯ
№110, Июнь 2024**

Часть 5

Подписано в печать 25.06.2024. Тираж 400 экз.
Формат.60x841/16. Объем уч.-изд. л.12,2
Отпечатано в типографии Научный центр «LJournal»
Главный редактор: Иванов Владислав Вячеславович