

Научный центр «LJournal»

Рецензируемый научный журнал

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАУКИ И ОБРАЗОВАНИЯ

№99, Июль 2023
(Часть 4)



Самара, 2023

T33

Рецензируемый научный журнал «Тенденции развития науки и образования» №99, Июль 2023 (Часть 4) - Изд. Научный центр «LJournal», Самара, 2023 - 212 с.

doi: 10.18411/trnio-07-2023-p4

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

Чернопятов Александр Михайлович

Кандидат экономических наук, Профессор

Царегородцев Евгений Леонидович

Кандидат технических наук, доцент

Пивоваров Александр Анатольевич

Кандидат педагогических наук

Мальшикина 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

Никонович Сергей Леонидович

Доктор юридических наук, Доцент

Шамутдинов Айдар Харисович

Кандидат технических наук, Профессор

Найденев 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

Ашрапов Баходурджон Пулотович

Кандидат филологических наук, Доцент

СОДЕРЖАНИЕ

РАЗДЕЛ X. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ	8
Абдукадырова Г.Т., Бакас у.Б. Анализ банковской деятельности с использованием математической модели системной динамики.....	8
Аллагулов Р.Х., Плешивцев П.А. Результаты хозяйственной деятельности фирмы, их сущность, роль и информационное обеспечение в современных условиях.....	18
Алферин Д. А. Анализ основных направлений развития Республики Мордовия в стратегии социально-экономического развития региона	21
Андрюшина Д.А., Измайлова Л.Н. Оценка производства сахарной свеклы на примере предприятий Воронежской области	26
Ао И. Анализ особенностей реализации IT-продуктов компаний на рынке Mental Health	33
Арнаутов С.А., Иваницкий Д.К. Проблематика эксплуатации и регулирования использования искусственного интеллекта в современных условиях.....	37
Афанасьева А.А., Закупнев С.Л. Изменение уровня жизни населения рф в связи с пандемией и наложением санкционных ограничений.....	42
Баранова Ю. С., Япрынцева В. А. Незаконное перемещение культурных ценностей через таможенную границу Российской Федерации.	46
Бобкова Е.А., Наумов М.М. SWOT-анализ «Ferrari»	49
Бобкова Е.А., Наумов М.М. SWOT-анализ «Red Bull».....	51
Бобкова Е.А., Наумов М.М. SWOT-анализ «Яндекс».....	54
Бушуева В.А., Митрофанов С.В. Статистико-экономический анализ производства сахарной свеклы на примере предприятий Воронежской области	56
Быченко Д.В., Бобровская Е.В. Управление инвестиционным портфелем ООО «Империя боулинга».....	61
Валишев Э.И., Гайсина А.В. Влияние образования и знаний на структуру человеческого капитала	64
Власян В.В., Степанова П.А. Перспективы инвестирования во внутренний туризм России: Север.....	67
Выдолоб Д.Е. Как ценовые и рекламные связи влияют на качество продукции.....	71
Выдолоб Д.Е. Оценка рынка в сфере образовательных услуг со стороны НКО	73
Выдолоб Д.Е. Повышение лояльности клиентов в банковском секторе	76
Выдолоб Д.Е. Положительные аспекты разнообразия на рынке, ведущие к экономической выгоде.....	78
Выдолоб Д.Е. Современные источники финансирования НКО	80
Выдолоб Д.Е. Фискальная политика и ее роль в стабилизации экономики	83
Гавецкий Д.Е., Голодок Д.А., Ломакина О.В. Государственная антимонопольная политика и поддержание конкурентной среды в Российской Федерации.....	85
Даниленко А.А. Опыт и перспективы развития государственно-частного партнерства в российской экономике	90
Долгов А.А. Исследование и пути повышения эффективности деятельности российских проектно-ориентированных организаций на основе технологий цифрового менеджмента.....	93

Железко М.М., Дроздова Н.А., Кузяшев А.Н. Подходы к решению социальных проблем в цифровой экономике	97
Закупнев С.Л., Барышникова Д.В., Гончарова Е.С. Интегральная оценка экономической безопасности предприятия на основе бухгалтерской финансовой отчетности	100
Зверева Е.В., Богацкая А.С. К вопросу изучения методов оценки персонала предприятия... ..	104
Золотарева Д.Е. Влияние пандемии на налоговую систему рф	107
Измайлова Л.Н., Красюкова А.Н. Анализ динамики численности населения.....	109
Измайлова Л.Н., Критинина В.А. Резервы снижения себестоимости зерна по предприятиям воронежской области	114
Измайлова Л.Н., Русакова Д.А. Статистический анализ уровня жизни населения воронежской области	119
Ковток М.А., Шевель И. С., Черкес Ю.А., Сироткин В. А. Передовые технологии и методы управления затратами.....	123
Колесникова Е.В. Экономико-математические модели повышения качества информационных потоков в сфере таможенной деятельности в условиях единого экономического пространства	126
Кончагина Ю.А., Измайлова Л.Н. Безработица: современное состояние и перспективы развития.....	128
Магомадов Э.М. Анализ материального благосостояния населения Чеченской Республики .	133
Магомадов Э.М. Вопросы использования зеленых финансов и инвестиций в России.....	141
Махова А.В., Васюк А.В. Семейный бизнес: отечественный и зарубежный опыт	145
Махова А.В., Тарасенко А.В. Семейный бизнес: отечественный и зарубежный опыт	148
Махова А.В., Тихонова М.А Концепция социальной политики россии: достоинства и недостатки	152
Мешков И.О., Закупнев С.Л., Мешков В.О. Анализ влияния социально-ориентированных программ государства на демографию	155
Митрофанов С.В, Животенко Н.В., Крылова М.А. Анализ выручки от продаж в аграрном предприятии	159
Морозкина С.С., Молчанова А.С., Салахьянц В.В Сравнение компьютерных программ для обработки данных бухгалтерского учета.....	162
Норвин В.Н. Клиентоориентированность организаций банковского сектора в современных условиях	167
Норвин В.Н. Клиентоцентричность организации и ее роль в условиях современных рыночных отношений	169
Норвин В.Н. Ошибочные критерии определения монополизированного рынка на примере компании Standard Oil	172
Норвин В.Н. Понятие и методы формирования клиентоориентированной организации	174
Норвин В.Н. Проблемы взаимодействия НКО и бизнеса	176
Норвин В.Н. Характеристика влияния кризисов на экономику государства.....	179
Нуриева Л.И. Эмиссия наличных денег и организация их оборота в Центральном Банке	182
Овчинников Д.Е. Особенности применения инструментария кэш-менеджмента в российском банковском секторе	185

Панин С.И., Гриднев Д.А., Гаршин В.Ю. Исследование взаимосвязи показателей финансового состояния и оборачиваемости оборотных активов	189
Панин С.И., Шмигрилова А.В., Шморгун А.А. Применение процедур корреляционно-регрессионного анализа для расчета резервов увеличения производства зерна в Воронежской области	192
Парамонова Л. А Внутренний контроль ключевых показателей деятельности торговых организаций	196
Провоторова В.А., Измайлова Л.Н. Направления повышения эффективности производства зерновых культур по предприятиям Воронежской области.....	200
Провоторова В.А., Образцова О.А. Кредитная система РФ и особенности её функционирования на современном этапе	205

РАЗДЕЛ X. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Абдукадырова Г.Т., Бакас Б.

Анализ банковской деятельности с использованием математической модели системной динамики

*Кыргызский экономический университет им. М. Рыскулбекова
(Киргизия, Бишкек)*

doi: 10.18411/trnio-07-2023-193

Аннотация

Статья представляет собой аналитический обзор банковской деятельности с использованием модели системной динамики, с учётом требований МСФО 9. Основной целью исследования явилось определения влияния различных факторов, в частности экономической активности на конечные показатели банка. Результаты исследования могут быть использованы банками для оптимизации своей деятельности и принятия эффективных управленческих решений.

Ключевые слова: банковская деятельность, системная динамика, МСФО 9, экономическая активность, управленческие решения.

Abstract

This article is an analytical review of banking activity using a system dynamics model, taking into account the requirements of IFRS 9. The main purpose of the study was to determine the impact of various factors, particularly economic activity, on the bank's bottom line. The results of the study can be used by banks to optimize their activities and make effective management decisions.

Keywords: banking, system dynamics, IFRS 9, economic activity, management decisions.

Введение:

Банковская деятельность играет важную роль в экономике и финансовой системе страны. В свою очередь, ее эффективность напрямую зависит от состояния экономики и происходящих в ней изменений. Для управления банковской деятельностью необходимы комплексные аналитические подходы, включающие в себя использование современных математических методов и моделей. Одним из таких подходов является применение модели системной динамики, которая позволяет описать динамику изменений показателей банковской деятельности в зависимости от факторов, влияющих на них.

Обзор литературы:

Системная динамика- это метод моделирования и анализа сложных динамических систем, который был разработан в 1950-х годах профессором Джей Форрестером (Forrester, 1961) в Массачусетском технологическом институте. Книга «Индустриальная динамика» [1], опубликованная Форрестером в 1961 году, стала первой крупной работой в данной области. В ней, Форрестер описал свои исследования в области динамических процессов в индустриальных системах, а также представил основы методологии системной динамики. Обзор литературы показывает, что использование метода системной динамики в анализе банковской деятельности является активной и развивающейся областью исследований. В ряде работ используется моделирование динамики банковских систем с учётом макроэкономических условий, регулирования, поведения клиентов и других факторов.

В исследовании Грей (Gray) и То (To) опубликованной в 1992 году [2], авторы представили модель, использующую системную динамику для анализа банковской деятельности, включая анализ рисков и капиталовложений. Авторы рассмотрели различные факторы, такие как уровень капитала, процентные ставки, объёмы кредитования и расходы на операции. В сою очередь, Хоскин и Браун (Hoskin, Brown, 1998) также использовали

системную динамику для моделирования банковской деятельности [3], где использовали модель, учитывающая изменения в банковских балансах, включая кредитование и привлечение депозитов, а также изменения процентных ставок. Они показали, как эти факторы влияют на ликвидность и рентабельность банковской деятельности, и как управление рисками может повлиять на эти факторы.

В работе Виктора Чжана и его коллег (Zhang, Wang, 2016) [4] исследовалось взаимодействие различных факторов, влияющих на банковскую деятельность. В частности, ими было оценено влияние макроэкономических факторов на финансовые показатели банков, такие как активы и капитал. Используя модель системной динамики, авторы показали, что макроэкономические изменения могут существенно влиять на финансовые результаты. При этом авторы особо отмечали, что их работа имеет некоторые ограничения, включая ограниченность доступных данных и упрощённую модель. Тем не менее, они считают, что использование модели системной динамики может быть полезным инструментом для анализа в различных экономических сценариях.

В другом исследовании, проведённом Беллеффемином и его коллегами (Belleflamme, 2013) [5], использовалась системная динамика для анализа управления кредитным риском. В работе описывается модель, которая учитывает влияние различных факторов на риски в банковской деятельности, включая кредитный риск, операционный риск и рыночный риск. Используя модель системной динамики, они показывают, как изменения в одной области могут повлиять на другие, что может привести к неожиданным последствиям.

В работе Нгуена и Май (Nguyen, Mai, 2018) [6] был проведён анализ использования системной динамики для стратегического планирования, в которой модель системной динамики применялась для оценки взаимосвязи между основными переменными, такими как объём кредитования, процентная ставка, резервы и депозиты.

В ходе исследования также была изучена работа Карандашевой и ее коллег (2019) [7], в котором был проведён анализ банковской деятельности с использованием системной динамики, в соответствии с которой было сформулировано заключение о том, что моделирование может помочь банкам более точно оценивать риски и доходность и принимать обоснованные решения в условиях неопределённости и изменчивости рынка. Однако авторы отмечают, что применение системной динамики в банковской сфере требует осторожности и аккуратности, так как даже небольшие ошибки в моделировании могут привести к негативным последствиям. Также необходимо учитывать различные факторы, такие как изменения в законодательстве и регуляторных нормах, которые могут существенно повлиять на банковскую деятельность.

Наконец, в работе Бурхановой и ее коллег (2018) [8] с использованием модели, которая включает в себя параметры, такие как уровень дефолтов заёмщиков, процентные ставки, общая сумма кредитов и депозитов, а также изменения в экономической среде, было показано, что применение системной динамики в анализе кредитного портфеля может помочь банкам снизить риски и улучшить управление своей деятельностью. Другие исследования, как работы Хоскин и Г. Браун (Hoskin, Brown, 1996) [9], использовали системную динамику для оценки влияния регулирования и макроэкономических условий на банковскую систему в целом.

В последние годы все большее внимание уделяется использованию системной динамики для анализа банковских систем в контексте требований МСФО 9 (Международных стандартов финансовой отчётности). Например, работа Токузи (Tokuzi, 2019) [10], и его коллег посвящена моделированию влияния кредитного риска на финансовые показатели банков с учётом требований международного стандарта. Аналогичные исследования были проведены и другими авторами, такими как Ли и Су (Lee, Su, 2020) [11].

Следует отметить, что все перечисленные исследования подчёркивают эффективность использования системной динамики для анализа банковской деятельности и ее рисков. Из обзора литературы по анализу банковской деятельности с использованием метода системной динамики можно выделить следующие основные выводы авторов:

1. При использовании системной динамики для анализа банковской деятельности основным преимуществом является возможность учёта

- взаимодействия различных факторов, таких как экономический рост, изменение процентных ставок, изменения в кредитной политике и т.д.
2. Системная динамика может быть использована для анализа различных аспектов банковской деятельности, включая управление кредитным риском, управление ликвидностью, оценку долгосрочной прибыльности и другие.
 3. Модели, созданные с помощью системной динамики, могут помочь банкам разрабатывать стратегии, которые учитывают долгосрочные тенденции и прогнозы, а также принимать решения на основе надёжных прогнозов о будущем.
 4. Однако, некоторые авторы отмечают, что при использовании системной динамики в анализе банковской деятельности необходимо учитывать большое количество неопределённостей и неизвестных факторов, которые могут существенно влиять на результаты моделирования.
 5. Для успешного применения системной динамики в анализе банковской деятельности необходимо иметь достаточно подробные и точные данные, а также знания о том, какие факторы могут влиять на динамику банковской деятельности.

Констатируя обзор существующих исследований, можно прийти к выводу, что системная динамика является эффективным инструментом для анализа деятельности банков и может использоваться для оценки рисков, связанных с банковскими операциями, а также для анализа влияния макроэкономических условий и регулирования на банковскую систему в целом.

Методология исследования:

Для проведения анализа банковской деятельности в Кыргызской Республике с использованием метода системной динамики была выбрана программная среда Vensim. Эта среда обеспечивает возможность построения и анализа моделей системной динамики с помощью графического интерфейса. В качестве базовых стоков для построения модели банковской деятельности были выбраны ВВП, капитал, кредиты, депозиты и доходы. Взаимодействие между ними было описано с помощью различных параметров и связей, таких как процентная ставка по кредитам и депозитам, риски кредитования, прибыльность и прочее.

Разработанная модель банковских рисков состоит из нескольких компонентов. Во-первых, мы оцениваем вероятность дефолта заёмщиков с использованием методов статистического анализа. Для этого мы учитываем исторические данные по дефолту заёмщиков, а также текущую экономическую ситуацию. Во-вторых, мы рассчитываем коэффициент покрытия резервами потерь по кредитам, который отражает способность банка к покрытию потенциальных убытков по кредитам.

В модели учитываются несколько факторов, которые могут влиять на потенциальные убытки коммерческого банка.

Первый фактор- это рост портфеля кредитов. Чем больше кредитов выдаёт банк, тем больше рисков связанных с неплатёжеспособностью заёмщиков и потенциальными убытками. В модели используется переменная «Credit Portfolio», который отражает объем портфеля кредитов.

Второй фактор- это размер потерь при дефолте заёмщика. В модели использована переменная «Default Rate for Credit», которая отражает процент потерь, которые банк понесёт в случае дефолта заёмщика. Этот параметр может быть оценён на основе классификации кредита и других факторов, связанных с финансовым положением заёмщика.

Третий фактор- это уровень создания резервов после выдачи кредитов. В модели использована переменная «Reserve for Credit», который отражает объем резервов, которые должны быть созданы после выдачи кредитов. Этот параметр может помочь уменьшить риски банка и увеличить его способность покрыть потенциальные убытки.

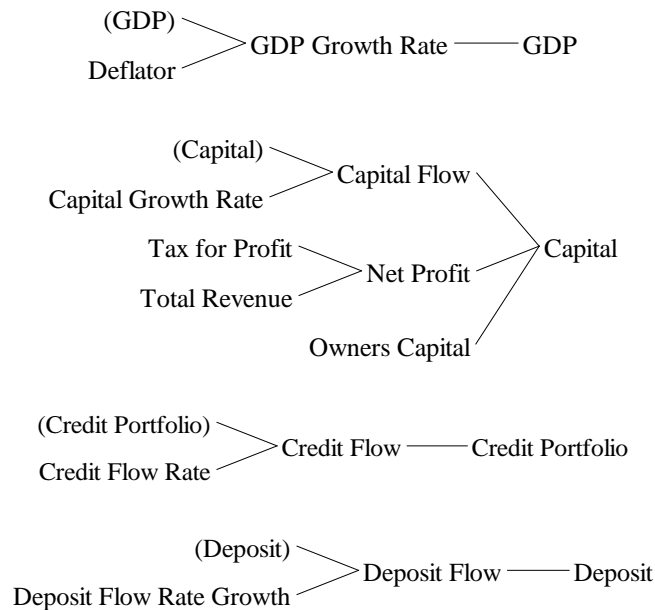
Четвёртый фактор- это фактор экономической активности, который отражает текущую экономическую ситуацию. В модели используется переменная «Economic Activity», который может быть использован для учёта текущей экономической ситуации и ее влияния на риски.

Пятый фактор- GDP (ВВП) - отражает экономический рост в стране, который оказывает влияние на экономическую среду и соответственно экономическую активность.

Обзор модели в Vensim:

После создания потоков и переменных были определены взаимосвязи между выбранными параметрами. Это позволило определить причинно-следственную связь между ними и установить, как изменение одного значения влияет на другой. Затем были определены данные модели, такие как начальные значения стоков, скорости изменения, коэффициенты, входные и выходные данные.

Основные взаимосвязи потоков и переменных представлены на следующих графиках:



Для создания математической модели был использован программное обеспечение Vensim, которая позволяет создавать динамические системы с помощью блоков, представляющих стоки, потоки и другие элементы системы. В модели были использованы блоки для представления выбранных стоков и их взаимосвязей, а также блоки для представления параметров модели. В последующем была создана полноценная модель причинно- следственной связи между отобранными переменными (Рисунок 1).

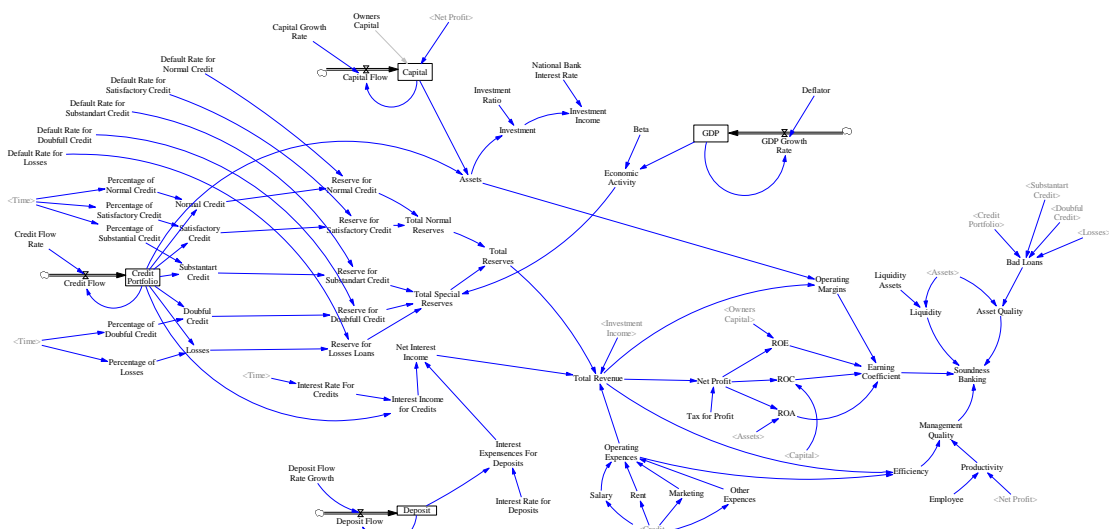


Рисунок 1. Диаграмма причинно- следственной связи.

Результаты моделирования:

В качестве сценариев для моделирования были использованы следующие предположения:

1. Базовый сценарий рост ВВП Кыргызской Республики на уровне 3% ежегодно.
2. Сценарий роста экономики республики до 5%.
3. Сценарий роста экономики республики до 7%.
4. Сценарий стагнации экономического развития на уровне- 0%.

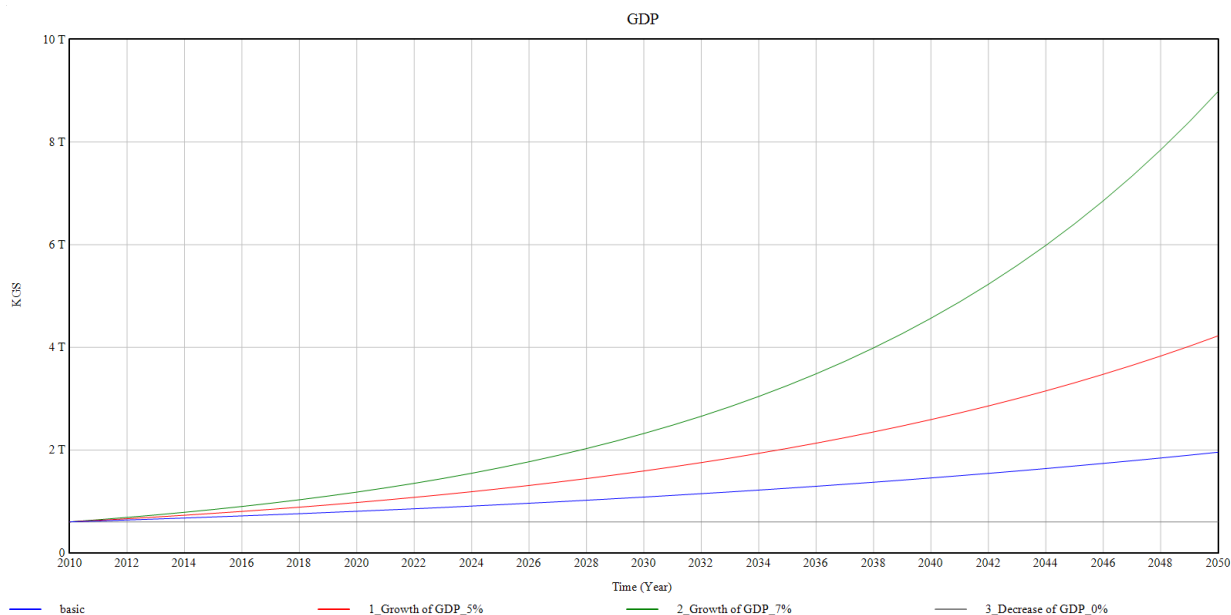


Рисунок 2. Прогнозы развития ВВП.

Согласно актуальным данным, использованным при создании модели, в период до 2050 года в Кыргызской Республике будут наблюдаться положительные темпы роста. При этом отметку в 1 трлн. сомов при базовом сценарии, республика должна преодолеть в 2028 году (Рисунок 2). В случае увеличения роста экономики до 5%, либо до амбициозных 7% можно наблюдать существенное превышение экономической активности в сравнении с базовым сценарием.

В международном финансовом стандарте МСФО 9 экономическая активность представляет собой один из ключевых параметров, используемых для определения вероятности дефолта клиента и соответствующего объёма риска. В целом, экономическая активность в МСФО 9 играет важную роль в определении финансовой устойчивости и платёжеспособности. Данный фактор может помочь банку оценить риски, связанные с выдачей кредитов, и предоставляет дополнительную информацию для принятия инвестиционных решений.

Наиболее наглядным параметром взаимосвязи между экономической активностью и кредитными рисками является ухудшение деловой активности заёмщиков клиентов банка. При ухудшении экономической среды, у предпринимателей возникают сложности по реализации своих товаров и услуг, что влияет на их денежные притоки доходов. В свою очередь, снижение доходов ведёт к проблемам по обслуживанию своих долговых обязательств перед финансовыми институтами. Для банка финансовые затруднения заёмщиков отражаются на необходимости создания дополнительных резервов для покрытия потерь. В модели достаточно определенно указанные процессы иллюстрируются на Рисунке 3, на котором отражены суммарные потребности банка по созданию резервов по таким классифицированным кредитам как субстандартные, сомнительные и потери.

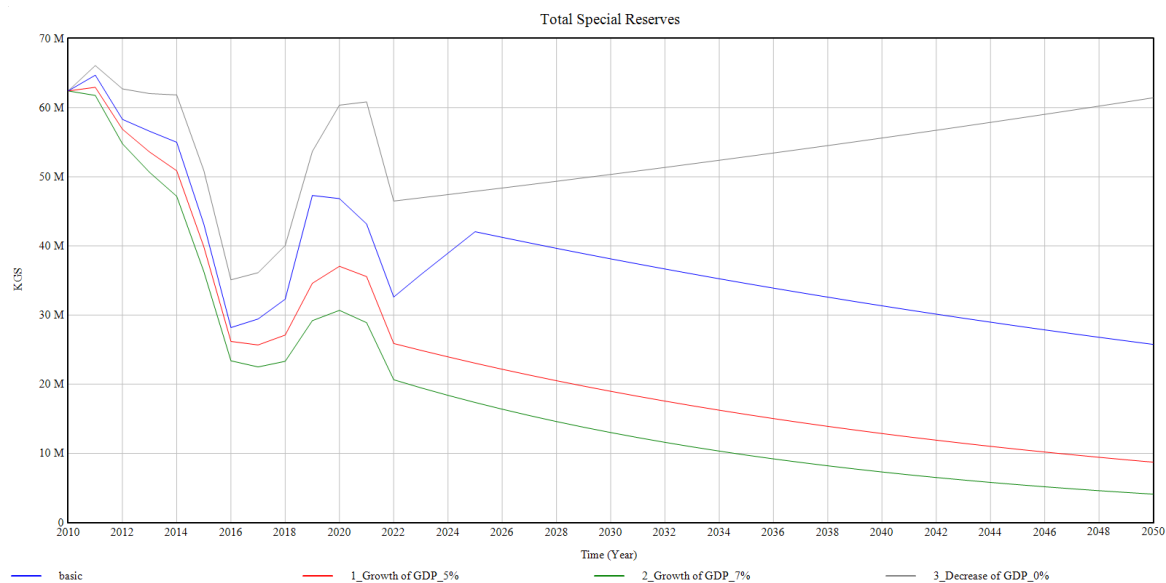


Рисунок 3. Суммарные специальные резервы.

Как видно из рисунка, при базовом сценарии объем специальных резервов находится посередине между сценариями роста и падения ВВП. Из этого следует, что при росте экономики, банку потребуется создание меньших резервов по проблемным кредитам, в то же время при реализации обратного сценария при рецессии экономики, банк будет вынужден к формированию более объемного размера резервов по кредитному портфелю.

В банковской деятельности, отчисления на резервы представляются прямым фактором, оказывающим влияние на конечные финансовые показатели банка. Для акционеров, регуляторов и других заинтересованных в деятельности банка, в качестве конечного параметра выступает чистая прибыль. Соответственно, как указано выше, экономическая деятельность напрямую оказывающее влияние на параметр отчисления резервов, также оказывает своё прямое воздействие на формирование чистой прибыли финансового учреждения.

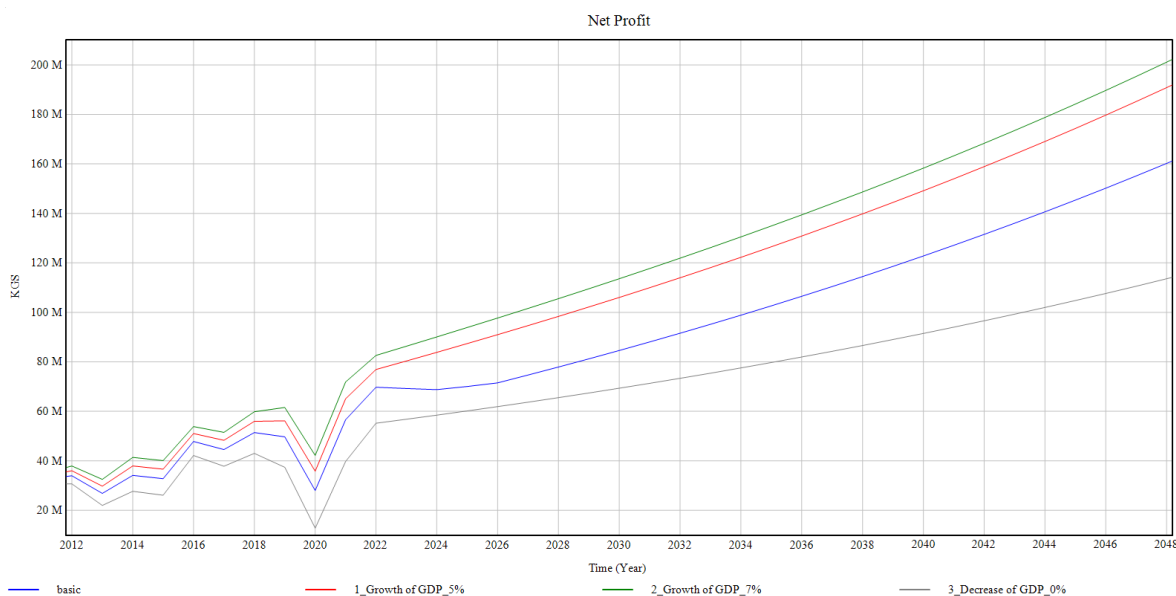


Рисунок 4. Показатель чистой прибыли.

Как видно из Рисунка 4, можно отметить прямое влияние параметра экономической активности на деятельность условного банка. Так, если при базовом сценарии в 2030 году, при 3% росте экономики, чистая прибыль банка могла бы достичь 85 млн. сомов, то при 5% росте он может условно вырасти до 106 млн. сомов (выше на 124%), а при 7% росте ВВП достичь 113

млн. сомов (выше базового на 132%). В свою очередь, при ухудшении ситуации в экономике, что напрямую отразится на клиентах заёмщиках банка, прибыль к указанному году может быть спрогнозирована с падением до 67 млн. сомов (ниже базового на 75%).

Таким образом, можно видеть, что экономическая активность имеет существенное влияние на финансовое состояние банка и его прибыльность. При улучшении экономической ситуации, банк может рассчитывать на рост прибыли, который будет отражаться на его финансовой устойчивости и развитии. Однако, при падении экономической активности, банку будет труднее удерживать высокий уровень прибыльности, и ему может потребоваться принимать дополнительные меры для сохранения своей финансовой устойчивости.

Показатель возвратность на капитал (ROE) отражает аналогичную параметру «чистая прибыль» динамику, так как рост прибыли, в совокупности отражается на росте капитале банка. Соответственно, чем выше чистая прибыль, принадлежащая акционерам, тем выше коэффициент возвратности на капитал.

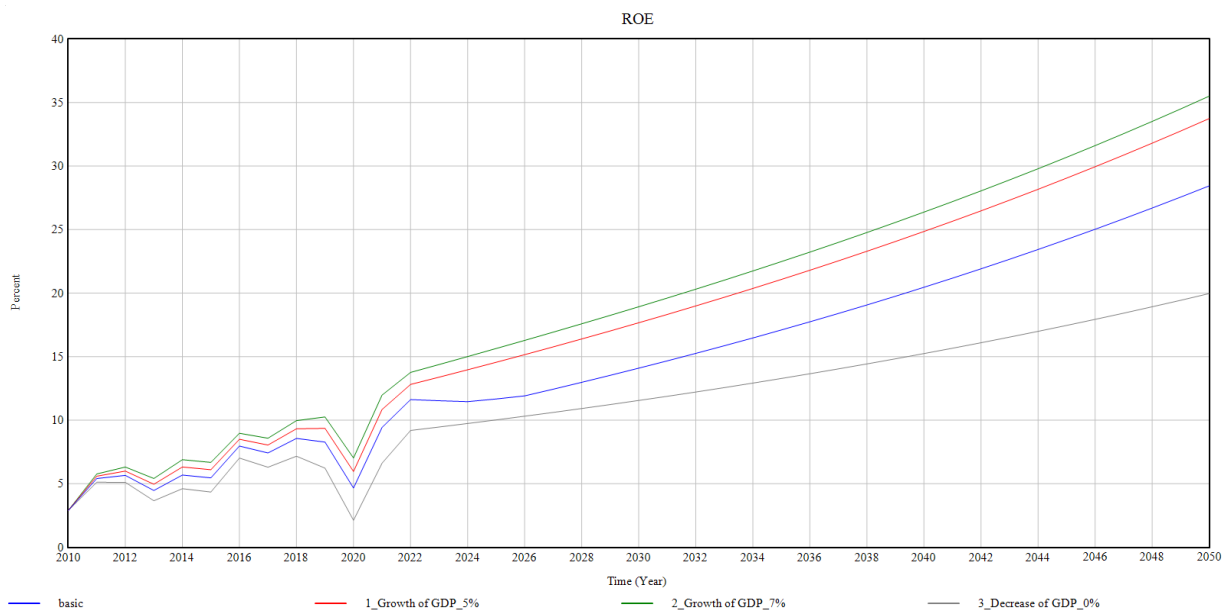


Рисунок 5. Показатель «ROE».

Однако, показатель возвратности на капитал (ROE) не только отражает динамику чистой прибыли, но и учитывает объем капитала, который был затрачен для генерации этой прибыли. Это означает, что ROE показывает, как эффективно банк использует свой капитал для получения прибыли. Высокая чистая прибыль может быть хорошим показателем выбранной финансовой модели банка, но если он использует большой объем капитала для ее генерации, то ROE может быть низким. С другой стороны, банк может иметь более скромную чистую прибыль, но если он эффективно использует свой капитал, ROE может быть высоким. Поэтому, ROE является одним из основных показателей эффективности управления капиталом банка, который позволяет оценить, насколько хорошо банк использует свои ресурсы для создания стоимости для акционеров (Рисунок 5).

Разнонаправленная динамика показателя возвратности на активы (ROA) (Рисунок 6), прежде всего связан с ограниченным использованием в модели всего возможного объема статей баланса банка, в частности статей активов. В качестве основных в модели были применены только кредитный портфель и инвестиции, как основные доходобразующие направления. В данном случае, отсутствие иных активов определенно искажает темпы ее роста, что в конечном итоге ведёт к снижению показателя ROA.

Следует отметить, что показатель возвратности на активы (ROA) является важным показателем финансовой устойчивости банка и отражает его способность генерировать прибыль от использования всех имеющихся активов, а не только кредитного портфеля и

инвестиций. Если банк эффективно использует свои активы, включая, например, вклады и другие финансовые инструменты, то его ROA может быть выше.

Кроме того, следует учитывать, что ROA является отношением чистой прибыли к среднему объёму активов за определенный период времени. Если банк увеличивает свой кредитный портфель и инвестиции быстрее, чем его другие активы, то это может привести к уменьшению ROA, даже если чистая прибыль остаётся стабильной.

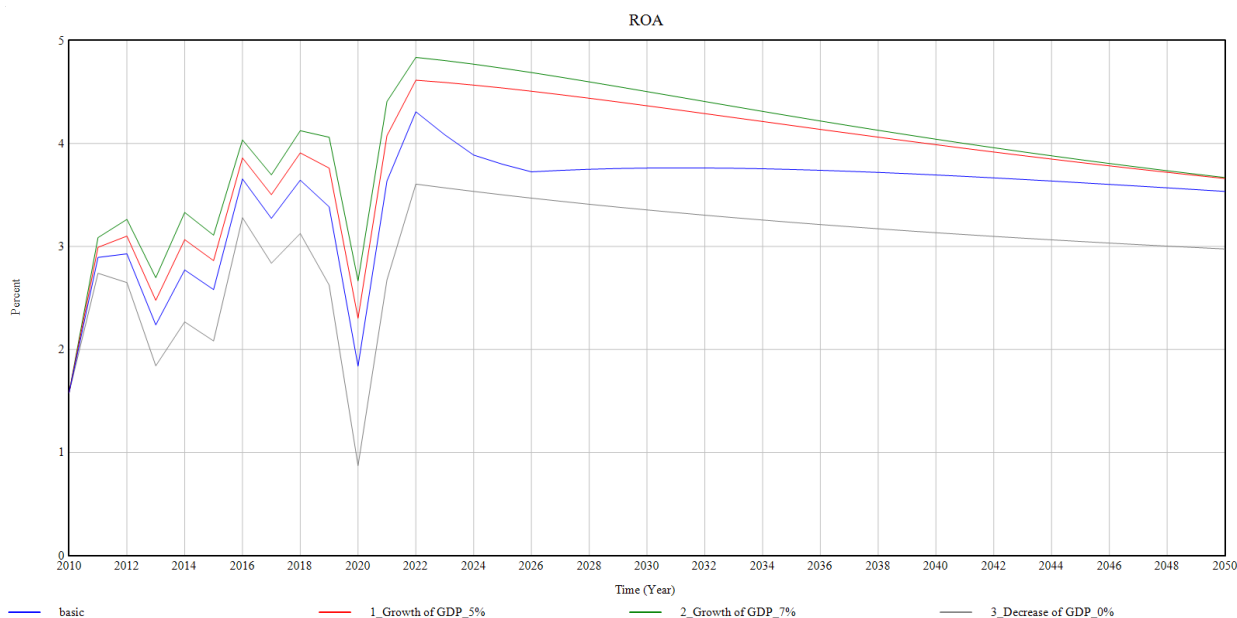


Рисунок 6. Показатель «ROA».

Для полного понимания финансового положения банка необходим анализ не только показатели ROE и ROA, но и других ключевых показателей, такие как рентабельность кредитного портфеля, уровень риска и качество активов.

В этой связи в модели рассмотрена совокупная переменная как «Эффективность», которая наглядным образом отражает влияние кризисных ситуаций, возникающих как на страновом макроэкономическом уровне, так и микроуровне, связанном с деятельностью отдельного субъекта экономической деятельности. В данном случае речь идёт о COVID-19 с которой мир столкнулся в 2020 году, в результате которого в экономике Кыргызской Республики также был зафиксирован локдаун, приведший в свою очередь к парализации всей деятельности в стране. Негативные последствия пандемии, напрямую отразились на банковской деятельности, в результате которых финансовые институты понесли существенные потери. Как видно на Рисунке 7, в 2020 году отмечается снижение эффективности банковской деятельности. Этот провал в эффективности в 2020 году связан с рядом факторов, таких как снижение экономической активности и уровня доходов населения, ухудшение качества кредитного портфеля и возросшая неопределённость в экономике в целом, вызванная пандемией.

Несмотря на возросшие неопределённости, банки смогли адаптироваться к новым условиям и внедрить стратегии, направленные на сокращение расходов и снижение рисков, что способствовало стабилизации ситуации в последующие периоды. Как показывает модель, в 2021 году эффективность банковской деятельности вновь начинает улучшаться, что связано с постепенным восстановлением экономики и повышением уверенности клиентов в будущем. В целом, модель демонстрирует, что банки в условиях кризиса могут успешно противостоять неблагоприятным факторам и сохранять стабильность в долгосрочной перспективе.

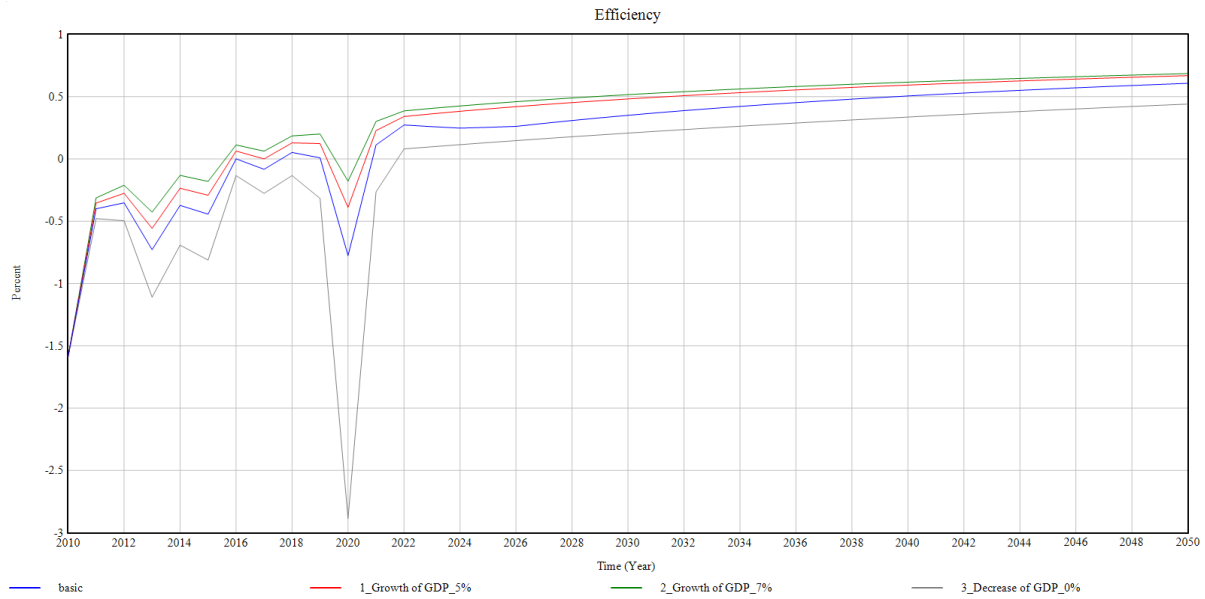


Рисунок 7. Показатель «Эффективность».

Пандемии согласно известной теории «Черных лебедей» являются непредсказуемыми событиями, и не могут управляться какими-либо известными стандартными инструментами и методами. Согласно Рисунок 8, качество менеджмента, как показатель, характеризующий эффективность внутреннего управления банка, отражает негативные показатели в 2020 году. Это также является следствием того, что банки не могли предвидеть пандемию и подготовиться к такой кризисной ситуации, что в свою очередь повлияло на качество их управления. Ситуация с эпидемией привела к изменению многих показателей деятельности банков, которые до этого были привычными и стабильными. В первую очередь переход на удалённую работу, перегрузка банковской инфраструктуры и прочие трудности повлияли на качество управления банков в целом.



Рисунок 8. Показатель «Качество управления».

Другим наиболее показательным представляется коэффициент «Устойчивость деятельности банка» (Рисунок 9). Как видно из рисунка, до 2020 года в целом хорошо заметен тренд роста показателя, который нарушается в 2020 году.



Рисунок 9. Показатель «Устойчивость банковской деятельности».

Показатель «Устойчивость деятельности банка» демонстрирует способность банка справляться с внешними факторами, такими как экономические кризисы, финансовые потрясения или другие неожиданные события, которые могут повлиять на его деятельность. Чем выше показатель, тем стабильнее и устойчивее банк, и тем меньше вероятность, что он столкнётся с финансовыми проблемами в будущем. В прогнозе до 2050 года показатель устойчивости деятельности банка нестабилен, что можно связать с влиянием на него общего показателя как ВВП. В свою очередь, влияние на макроэкономические факторы, могут оказывать воздействие такие как инфляция, политические и экономические кризисы, рост процентных ставок и другие изменения в экономике.

В предложенной модели достижение банковской устойчивости предполагает сценарии увеличения доходов и снижения расходов. В первую очередь, одним из способов увеличения прибыли является увеличение доходов, что приводит к улучшению, нормы прибыли на активы, операционной маржи, производительности и доходов банка, что в конечном итоге оказывает влияние на позитивную банковскую устойчивость. Другой стороной является снижение затрат, благодаря чему повышаются рейтинги производительности, качества управления и доходов банка, что также благотворно отражается на показателях банковской деятельности.

Выводы:

В представленной работе были проведены различные сценарные анализы, которые показали, как изменения в экономических условиях могут повлиять на портфель кредитов банка, уровень риска и прибыльности. Например, были рассмотрены сценарии экономического роста и рецессии. В результате было выявлено, что при неблагоприятных экономических условиях риски для банка могут значительно увеличиваться, а в случае благоприятной внешней среды, наоборот снижаться.

Результаты показали, что подобные модели могут позволить банкам более точно оценивать потери по кредитам в различных сценариях и принимать превентивные меры для управления рисками. Модель также помогает банкам определить соответствующие резервы для покрытия потенциальных потерь по кредитам, что повышает финансовую устойчивость и надёжность банка. Также можно определенно согласиться с мнением, что внедрение в банковскую практику требований МСФО 9 позволяет банкам более точно учитывать потенциальные потери по кредитам, что приводит к более реалистичной оценке рисков и увеличению качества управления рисками.

Настоящее исследование может служить основой для дальнейшей разработки более сложных моделей системной динамики для анализа рисков в банковской деятельности.

1. Forrester, J.W. (1961). *Industrial Dynamics*. Cambridge, MA: The MIT Press.
2. Gray, J.R., & To, K.F. (1992). Modelling bank profitability with dynamic system techniques. *Journal of Banking and Finance*, 16(1), 117-142.
3. Hoskin, R., & Brown, G. (1998). The Dynamics of Bank Balance Sheets. *Journal of Economic Dynamics and Control*, 22(8-9), 1405-1424.
4. Zhang, V., Wang, T., & Sun, G. (2016). System dynamics modeling of China's banking industry. *Journal of Policy Modeling*, 38(2), 351-372. <https://doi.org/10.1016/j.jpolmod.2015.11.008>
5. Belleflamme, P., Briard, V., & Muto, S. (2013). System dynamics applied to banking risks. *Journal of Banking Regulation*, 14(2), 83-92. <https://doi.org/10.1057/jbr.2013.3>
6. Nguyen, T.T., Mai, T.T. (2018). Using system dynamics approach to evaluate banking efficiency. *Journal of Risk and Financial Management*, 11(4), 84. <https://doi.org/10.3390/jrfm11040084>
7. Карандашева, М. И., Донскова, А. С., Черепашин, В. В., & Николаев, А. Ю. (2019). Применение метода системной динамики для моделирования рисков и доходности банковской деятельности. *Экономический анализ: теория и практика*, (11), 10-25. <https://doi.org/10.26794/2225-8539-2019-11-10-25>
8. Бурханова Г.Ш., Литвинова Л.В., Толстых А.В. Анализ рисков банковских кредитных портфелей на основе системной динамики // *Управление экономическими системами: электронный научный журнал*. – 2018. – № 3 (87). – С. 69-76.
9. Hoskin, R. and Brown, G. (1996). A system dynamics approach to modelling the macroeconomic environment of banking. *Journal of Banking & Finance*, 20(5), 827-844.
10. Tokuzi, D., Lee, S., and Su, Y. (2019). Modeling the effects of credit risk on bank performance under IFRS 9 using system dynamics. *Journal of Risk and Financial Management*, 12(3), 107.
11. Lee, S. and Su, Y. (2020). Modeling the impacts of IFRS 9 on bank lending behavior: A system dynamics approach. *International Journal of Financial Studies*, 8(4), 66.

Аллагулов Р.Х., Плешивцев П.А.

Результаты хозяйственной деятельности фирмы, их сущность, роль и информационное обеспечение в современных условиях

*Уфимский университет науки и технологий
(Россия, Уфа)*

doi: 10.18411/trnio-07-2023-194

Аннотация

Вопрос влияния доходов и расходов на результаты деятельности предприятия является одним из ключевых в бизнесе. В этом контексте проведение анализа результатов хозяйственной деятельности, позволяет корректно рассчитать устойчивость и жизнеспособность компании. Для этого необходимо информационное обеспечение, способное учитывать множество факторов, включая состояние экономики, текущие тенденции рынка, конкретную отрасль и множество других факторов.

Ключевые слова: результаты хозяйственной деятельности фирмы, информационное обеспечение анализа результатов, доходы и расходы фирм.

Abstract

The issue of the impact of income and expenses on the performance of the enterprise is one of the key issues in business. In this context, conducting an analysis of the results of economic activity, allows you to correctly calculate the stability and viability of the company. This requires information support that can take into account many factors, including the state of the economy, current market trends, a particular industry, and many other factors.

Keywords: the results of the company's economic activity, information support for the analysis of results, income and expenses of firms.

Результаты - это конечный продукт процесса действий, предпринятых фирмой в различных сферах ее деятельности, от производства товаров и услуг до совершения нематериальных операций. В контексте производственно-хозяйственной деятельности результаты - это итоговые показатели деятельности, которые отражают эффективность работы компании. Результаты могут быть разного вида, например, производительность труда, количество и качество продукции, ее себестоимость, прибыль. Все результаты играют ключевую роль в производственно-хозяйственной деятельности организации и являются важным индикатором ее возможностей и эффективности работы.

В условиях рыночной экономики на первый план выходят результаты, которые отражают финансовое положение компании и показывают, насколько хорошо она управляет своими финансами [2]. Можно выделить следующие финансовые показатели: коэффициент обеспеченности собственными и заемными средствами, коэффициент текущей ликвидности; рентабельность; чистая прибыль; общая выручка. Финансовые результаты важны для инвесторов, потенциальных партнеров и кредиторов, которые принимают решение о сотрудничестве с компанией. Они также помогают менеджменту оценить качество своих решений и принять необходимые меры в случае необходимости.

Результаты:

- включают в себя доходы и расходы, а также прибыль или убыток;
- являются одним из наиболее важных инструментов для оценки эффективности управления компанией,
- могут быть использованы для определения успеха компании в достижении своих целей и улучшения ее производительности [3];
- помогают определить, насколько успешна компания в достижении своих целей и достижении прибыльности;
- могут использоваться для улучшения эффективности управления организацией и выявления проблемных зон во время выполнения задач;
- могут быть использованы для определения эффективности кампании при проведении инвестиций и различных сделок;
- могут быть использованы для определения бонусов и зарплаты персонала;
- позволяют сравнивать производительность компаний в одной отрасли и определять общую эффективность отрасли.

Результаты производственно-хозяйственной деятельности фирмы во многом обуславливаются ее доходами и расходами. Доходы могут поступать от продажи товаров или услуг, а также от инвестиций. Ключевым фактором при определении доходов является объем продаж и цена. Если цена продукции слишком высока, покупатели могут отвергнуть ее, а если цена слишком низкая, компания может не получить достаточный доход. Что же касается расходов, они могут включать в себя затраты на производство, рекламные расходы, оплату труда и т. д. [4]. Каждый из этих факторов может влиять на итоговые результаты компании и должен быть учтен при анализе влияния доходов и расходов на результаты деятельности.

Влияние доходов и расходов на результаты деятельности можно анализировать через разные методы и подходы: прямые методы (анализ прибыльности), косвенные методы (анализ потока наличности), интегральные методы (анализ соотношения доходов и затрат). Каждый из этих методов предоставляет свой уникальный взгляд на проблему, и, возможно, сочетание нескольких методов может улучшить качество предоставляемой информации. Также необходимо учитывать другие факторы, влияющие на результаты деятельности предприятия: финансовую политику, налоговое законодательство, ликвидность активов и другие. В дальнейшем, на основе проведенного анализа, могут быть выявлены конкретные проблемы и интересные особенности, на которые компания может обратить внимание при планировании своей деятельности.

Информационное обеспечение в контексте формирования оценки результатов является ключевым элементом для принятия правильных решений в управлении деятельностью

предприятия [7]. Оно включает в себя сбор, обработку, анализ, хранение и передачу данных о производственно-хозяйственной деятельности предприятия, которые помогают руководству принимать обоснованные решения. Основными элементами, составляющими информационное обеспечение, являются: системы учета и отчетности, которые отслеживают операции предприятия и составляют отчеты; информационные технологии, которые предоставляют доступ к электронным базам данных и программам для управления деятельностью; управленческая отчетность, которая позволяет руководству предприятия получать свежую информацию для принятия оперативных решений; аналитические отчеты, которые позволяют оценить текущее финансовое состояние и эффективность работы предприятия; системы бюджетирования, которые помогают составить планы на будущее и контролировать результаты. Кроме того, информационное обеспечение должно обеспечивать правильное использование данных в разных производственно-хозяйственных процессах, таких как: планирование и бюджетирование; управление бизнесом; анализ результатов; управление налоговыми рисками. Использование информационного обеспечения в процессе анализа формирования и оценки финансовых результатов имеет множество преимуществ: помогает быстро и точно оценить результаты и эффективность работы предприятия; позволяет обнаруживать риски и проблемы во время их возникновения; помогает принимать обоснованные решения на основе точных и свежих данных; облегчает кругооборот информации внутри предприятия; повышает уровень эффективности деятельности предприятия.

В целом, анализ влияния доходов и расходов на результаты деятельности предприятия требует профессионального подхода и продуманной стратегии. Это очень важный аспект управления, который может определять успех компании в долгосрочной перспективе. Сегодня, в условиях макроэкономической нестабильности, вызванной вначале пандемией, а затем санкциями недружественных стран, бизнес стал сложнее, чем когда-либо ранее, и компаниям необходимо быть особенно внимательными в отношении своей деятельности. Без понимания влияния доходов и расходов на результаты деятельности предприятия, компания рискует остаться в тени конкурентов. Именно поэтому анализ этого вопроса отличается такой важностью для бизнеса.

Правильный выбор инструментов, особенно с учетом цифровизации, может также повлиять на результаты деятельности предприятия [5]. Например, оптимизация налоговых платежей может уменьшить расходы компании, а правильный выбор банковских депозитов или ценных бумаг - принести дополнительный доход [1]. Аутсорсинг расчета зарплаты может стать способом оптимизации затрат предприятия [6]. Важным инструментом повышения доходов и уменьшения расходов являются инвестиции: инвестирование в различные проекты может не только помочь в расширении бизнеса, но и принести дополнительный доход в виде процентных ставок или ценных бумаг.

1. Аллагулов, Р. Х. Денежно-кредитная политика РФ: необходимость коррекции механизма в условиях макроэкономической нестабильности / Р. Х. Аллагулов // Проблемы экономического роста и устойчивого развития территорий : Материалы V международной научно-практической интернет-конференции. в 2-х частях, Вологда, 18–22 мая 2020 года. Том Часть II. – Вологда: Вологодский научный центр Российской академии наук, 2020. – С. 195-197. – EDN NRYEQB.
2. Аллагулов, Р. Х. Логика и методика изучения темы: "Предприятие (фирма) в условиях совершенной конкуренции" / Р. Х. Аллагулов // Методология и философия экономической науки : Сборник научных трудов Всероссийской научно-практической конференции, приуроченной к 100-летию Республики Башкортостан и юбилею проф. Барлыбаева Х.А., Уфа, 27–28 марта 2019 года / Под научной редакцией Г.М. Россинской. – Уфа: Башкирский государственный университет, 2019. – С. 75-79. – EDN WGEFNU.
3. Аллагулов, Р. Х. Производительность труда на предприятии: показатели, факторы, методы и экономическое значение ее роста / Р. Х. Аллагулов, А. Р. Исламова // Актуальные проблемы современности: наука и общество. – 2020. – № 2(27). – С. 12-15. – EDN GSYZEX.

4. Губайдуллина, Л. Р. Издержки предприятия: понятие, соотношение с другими "родственными" определениями, классификация / Л. Р. Губайдуллина, Р. Х. Аллагулов // Тенденции развития науки и образования. – 2022. – № 85-6. – С. 81-83. – DOI 10.18411/trnio-05-2022-258. – EDN ATSASM.
5. Губайдуллина, Л. Р. Цифровая трансформация как способ сокращения издержек / Л. Р. Губайдуллина, Р. Х. Аллагулов // Вектор экономики. – 2022. – № 4(70). – DOI 10.51691/2500-3666_2022_4_2. – EDN LIXRTI.
6. Кормщикова, М. В. Аутсорсинг расчета заработной платы как способ оптимизации затрат предприятия / М. В. Кормщикова, Р. Х. Аллагулов // Современная экономика: теоретические и практические подходы : Сборник материалов XII Международной научно-практической конференции студентов, аспирантов, молодых ученых, Уфа, 11 ноября 2020 года / Науч. редактор Г.М. Россинская, отв.редактор Н.С. Ишмухаметов. – Уфа: Башкирский государственный университет, 2020. – С. 99-102. – EDN SDPVAL.
7. Проблемы и стратегические приоритеты социально-экономического развития Республики Башкортостан : Монография, посвященная 30-летию Института экономики, финансов и бизнеса ФГБОУ ВО Башкирский государственный университет» / У. А. Назарова, Р. И. Маликов, Н. А. Кузьминых [и др.]. – Уфа : Башкирский государственный университет, 2018. – 388 с. – ISBN 978-5-7477-4854-5. – EDN YWAFHF.

Алферин Д.А.

Анализ основных направлений развития Республики Мордовия в стратегии социально-экономического развития региона

*Мордовский государственный университета им. Н. П. Огарёва
(Россия, Саранск)*

doi: 10.18411/trnio-07-2023-195

Аннотация

В статье рассмотрены важнейшие документы в сфере стратегии социально-экономического развития Республики Мордовия, проанализированы ключевые положения каждого из документов, выделены основные преимущества и недостатки, рассмотрены прогнозные варианты развития Республики Мордовия согласно сценариям социально-экономического развития региона.

Ключевые слова: стратегия, развитие, Республика Мордовия, характеристика, анализ, показатели, недостатки, преимущества.

Abstract

The article examines the most important documents in the field of socio-economic development strategy of the Republic of Mordovia, analyzes the key provisions of each of the documents, highlights the main advantages and disadvantages, and considers the forecast options for the development of the Republic of Mordovia according to the scenarios of socio-economic development of the region.

Keywords: strategy, development, Republic of Mordovia, characteristics, analysis, indicators, disadvantages, advantages.

На сегодняшний день в Российской Федерации стратегия социально-экономического развития является одним из новых методов повышения эффективности государственной региональной политики. Одними из главных факторов внедрения новых методов стало устаревание ранее проводимой политике регионального развития, появления новых методов и механизмов, позволивших реализовывать новые задачи, стоящие перед регионами. При этом, реализация стратегического планирования проводится как местными органами власти, так и федеральным центром.

Исходя из важности рассматриваемой темы, нами проведен анализ содержания программных документов органов публичной власти субъектов Российской Федерации.

На сегодняшний день в Республике Мордовия действуют несколько основных системообразующих документов в сфере стратегии социально-экономического развития региона. Важнейшим из этих документов является «Стратегия социально экономического развития Республики Мордовия до 2025 года», который был разработан в 2008 году фондом «Центр стратегических разработок «Северо-Запад» и отредактированным в соответствии с

законом Республики Мордовия от 19.06.2017 N 46-З. Его целью является повышение конкурентоспособности региона в основном за счёт улучшения информационной отрасли экономики, а также улучшение уровня и условий жизни граждан нашей Республики. Данная цель должна достигаться путем решения следующих задач:

- 1) Формирование условий для развития основных направлений региональной специализации и формирование условий для появления новых секторов экономики. Основными направлениями тут является в первую очередь развитие электротехнического кластера, в котором должен быть сформирован инновационный сегмент, должна быть повышена производительность труда и факторов производства, расширена номенклатура выпускаемой продукции, должна быть улучшена инновационная активность и информационная база. Необходима модернизация производств строительных материалов и наращивание их объёмов. В железнодорожном машиностроении нужна технологическая модернизация предприятий республики, увеличение количества потребителей, а также необходимо выходить на новые растущие рынки.

В агропромышленном кластере нужно сформировать современную структуру производства, развить взаимосвязи с торговыми сетями, а также усилить контроль за качеством выпускаемой продукции. Взаимосвязанные долгосрочные этапы развития АПК Республики Мордовия представлены на рисунке 1. Кроме того, в кластере необходимо повысить эффективность производства молока, сыров и мясомолочных продуктов.

- 2) Повышение инвестиционной привлекательности территории, как важнейшего параметра конкурентоспособности региона. Данная задача должна достигаться за счет существенного улучшения инфраструктуры производства, конструктивного сотрудничества с государственными и частными инвесторами, улучшения условий развития малого и среднего бизнеса, развития всех остальных ключевых видов инфраструктуры (энергетической, финансовой, транспортной и т. д.), а также реконструкция крупных производственных объектов (ТЭЦ-2, ГРЭС и других). Важным шагом будет создание агентства регионального развития, сети бизнес-инкубаторов, снятие ограничений административного характера.



Рисунок 1. Долгосрочные этапы развития АПК Республики Мордовия [1].

- 3) Развитие пространственной организации региона. Развитие территориальной организации республики. Важнейшими направлениями территориального развития Республики Мордовия станут качественные улучшения городской

среды Саранска, формирование нового опорного каркаса, за счет чего должен уменьшиться разрыв между селом и городом по уровню и условиям жизни граждан.

Развитие городской среды Саранска должно достигаться за счет формирования инновационной инфраструктуры, появления новых функций города, улучшения промышленных зон, создания качественной коммерческой недвижимости, более тесного агломеративного взаимодействия между Саранском и Рузаевкой.

Каркас системы расселения должен быть сформирован за счет формирования агрогородков и создания районных центров активного социально-экономического взаимодействия с населением.

- 4) Реформирование рынка труда. В условиях сложной демографической ситуации, необходима реализация комплекса мер по реформированию рынка труда. Важнейшими направлениями реформации должны стать: качественное изменение системы профессионального образования, реформирование системы регуляции изменений на рынке труда путём мониторинга рынка труда с участием работодателей, профессиональная ориентация учащихся общеобразовательных учреждений и незанятой молодежи, реализации программ «активной занятости» и привлечения в Республику кадровых агентств широкого профиля
- 5) Сохранение демографического и социального капитала. Сохранение человеческого капитала как ключевого ресурса развития республики в условиях сложившейся демографической ситуации предполагает реализацию комплекса мер: проведение активной демографической политики в регионе (приобщение населения к здоровому образу жизни и т. д.), улучшение условий проживания населения (субсидирование процентной ставки по ипотечным кредитам, улучшение системы жилищно-коммунального обслуживания населения, повышение экологической устойчивости территории, внедрение градостроительных решений, создающих комфортные условия проживания для отдельных категорий граждан и развитие пригородного и городского транспорта), повышение экологической устойчивости территории, внедрение градостроительных решений, создающих комфортные условия проживания для отдельных категорий граждан и развитие пригородного и городского транспорта).

В данном документе было разработано 2 сценария развития региона – «производственная периферия» и «локальное технологическое лидерство» (таблица 1). К сожалению, в силу ряда причин, на сегодняшний день наша республика движется по первому сценарию.

Таблица 1

Прогнозные варианты развития Республики Мордовия [1].

Заголовок	2007	2010	2015	2020	2025
Сценарий 1 – Производственная периферия					
Численность населения (тыс. чел.)	840	817,9	769	714	654,3
ВРП (млн. руб.)	74822	116894	215501	337687	519574
Инвестиции (млн. руб.)	26361,7	40476,6	75775,4	108275	146237
Среднемесячная заработная плата (руб.)	8103	15032,2	24311	34097,5	47823,5
Среднедушевые денежные доходы (руб.)	6150	10945,8	17141,9	27107,5	41708,3
Сценарий 2 – Локальное технологическое лидерство					
Численность населения (тыс. чел.)	840	824,3	815	803	792
ВРП (млн. руб.)	74822,3	137874	262677	404127	621800
Инвестиции (млн. руб.)	26361,7	47087,3	98640,4	150378	212884
Среднемесячная заработная плата (руб.)	8103	15565	34301,3	48109,3	67475,8
Среднедушевые денежные доходы (руб.)	6150	11258	23443,6	39802,1	61240,4

В 2017 году у данному документу была внесена поправка, суть которой заключается в появлении возможности создания в регионе территорий опережающего социально-экономического развития, в любом из 6 монопрофильных населенных пунктов: (г. Рузаевка, пос. Комсомольский, пос. Атяшево, пос. Кадошкино, пос. Тургенево, пос. Умет). Для агентов таких территорий должны действовать налоговые и правовые послабления, а также упрощение бюрократических процедур.

23 декабря 2021 года указом главы Республики был утверждён документ «Стратегические направления развития Республики Мордовия до 2030 года». Как понятно из названия, документ не является системой стратегического развития региона, но указывает ключевые направления его развития (кроме того, стратегия социально экономического развития Республики Мордовия до 2025 года продолжает действовать). Согласно этому документу основными целями и направлениями развития региона являются:

Современное производство, основной целью которого является создание как на страновом уровне, так и на мировом конкурентноспособного производства. Такая цель должна быть реализована за счет повышения инновационности производства, приобретение и создание новых технологий, развития инфраструктуры, привлечение к производству высококвалифицированных кадров (при чем как собственных, так и из других регионов), а также привлечения инвестиций в перспективные для республики направления, такие как осветительное и энергетическое оборудование и электротранспорт. Важнейшими вызовами для региона в этой области стали:

- встраивание товаров в стантовые и глобальные производственные цепочки;
- такие товары, как светильники и кабели, должны замещать импортные, как в нашем регионе, так и в соседних, за счет повышения их качества;
- активное развитие светодиодных приспособлений накопителей энергии, оборудования для транспортировки сжиженного природного газа и т. д.;
- увеличение автоматизации производства;
- создание кластерной кооперации;
- увеличение инвестиций в производство;
- производство в сфере металлообработки и машиностроения в целях попадания в список лидирующих регионов России в этой отрасли (по специализациям вагоностроения, светотехнического и кабельного производства и т. д).
- попадание в лидирующие регионы ПФО в сфере производства электротехники и оборудования связи;
- создание в перспективе технологий производства альтернативной энергетики, инновационных материалов и т. д.;

В период реализации активнее всего работа должна быть нацелена на развитие индустриальных парков, создание и развитие в регионе особых экономических зон, поддержку кооперации, выход оптиковолокнистых товаров на рынки сбыта, удержание и привлечение новых кадров в производство, развитие технопарка, создание и привлечение инноваций и инвестиций в регион, активная поддержка региональных товаров и услуг на новые рынки. Важнейшей точкой роста за рассматриваемый период должны стать увеличение видов и количества товаров самых перспективных направлений производства.

Агропромышленный комплекс (развитие агропищевого кластера). Важнейшими целями развития агропищевого кластера в регионе являются:

- увеличение производства сельскохозяйственной продукции (увеличение объемов производства сельскохозяйственной продукции для удовлетворения потребностей населения региона и повышения экспортного потенциала);
- совершенствование технологий и повышение производительности (внедрение современных технологий и методов работы в сельском хозяйстве, позволяющие повысить производительность и эффективность производства);

- развитие сельскохозяйственной инфраструктуры, включающей в себя хранение, переработку, транспортировку и реализацию сельскохозяйственной продукции;
- повышение качества производимой сельскохозяйственной продукции путем соблюдения санитарных и фитосанитарных норм, использования современных методов обработки и хранения;
- развитие сельскохозяйственного предпринимательства. Целью может быть поддержка и развитие малых и средних сельскохозяйственных предприятий, создание условий для их успешного функционирования и развития.

Глобальной целью развития агропищевого кластера является создание устойчивого и экспортно-ориентированного АПК, достижение которой напрямую зависит от повышения эффективности и производительности АПК, улучшения инвестиционного климата, роста экспорта продукции АПК.

Сектор «цифровые решения». Ключевыми возможностями для развития ИТ-сектора является развитие компонентного производства ПО и оборудования, в т.ч. в новых перспективных секторах. К нему относятся: производство отдельных сенсоров, датчиков и программных решений в сфере беспилотного транспорта, IoT, AR, VR и т.д., строительство полигонов и использование дорог и воздушного пространства для тестирования беспилотного транспорта, пилотные испытания компонентов систем "умный город" в городах Мордовии, разработка ПО для цифровизации и автоматизации процессов в обрабатывающем производстве, развитие разработки ПО для цифровизации государственных услуг и масштабирование решений в другие регионы. Саранск должен превратиться в привлекательное место для релокации ИТ-компаний [2].

Экономика медицинских инноваций, которая ориентирована на следующие стратегические направления:

- создание условий для развития медицинских инноваций. Региональные власти должны создать благоприятное экономическое и правовое окружение для развития медицинских инноваций. Это может включать такие меры, как привлечение инвестиций в инновационные проекты, упрощение процедур регистрации и патентования новых медицинских технологий, а также поддержку местных стартапов в этой области;
- развитие инфраструктуры для инноваций. Региональные власти должны инвестировать в развитие инфраструктуры, необходимой для поддержки медицинских инноваций. Это может включать создание технопарков, инкубаторов, лабораторий и других инновационных центров, а также обеспечение доступа к современной научной и технической базе;
- поддержка научно-исследовательских учреждений. Региональные власти должны поддерживать научные исследования в области медицинских инноваций. Это может быть организация совместных исследовательских проектов с университетами и другими научно-исследовательскими организациями, а также предоставление грантов и стипендий молодым ученым;
- развитие системы поддержки инноваций. Региональные власти должны создать систему поддержки инноваций в области медицины. Это может включать предоставление финансовой поддержки стартапам и инновационным проектам, организацию образовательных программ и менторинга для предпринимателей в этой области, а также установление партнерских отношений между бизнесом и академическим сообществом;
- повышение квалификации медицинских работников. Разработка и внедрение медицинских инноваций требует высокой квалификации медицинских работников. Региональные власти должны проводить обучающие программы и курсы повышения квалификации для врачей и медицинского персонала, чтобы обеспечить их готовность и способность работать с новыми технологиями и методиками.

Исходя из вышесказанного можно заключить, что в Республике Мордовия действуют несколько стратегических и 1 программный документ социально-экономического развития региона. Все они предусматривают постановку основных направлений и развития исходя из характерных особенностей функционирования региона, его ключевых проблем. Грамотная реализация стратегии развития Республики Мордовия позволит решить его ключевые проблемы и тем самым выйти на новый уровень социально-экономического развития. Увеличение эффективности применяемой политики социально-экономического развития регионов должно сопровождаться улучшением качества разработки и реализации стратегического планирования, которая в свою очередь должна формулировать основные направления развития региона, постановку основных целей и задач, стоящих перед ним, а также определять целевые показатели развития, к которым регион должен прийти за период реализации стратегии.

- 1 Российская Федерация. Законы. О стратегии социально-экономического развития до 2025 года : закон Республики Мордовия № 94-З : в редакции Закона Республики Мордовия от 19.06.2017 № 46-З: [Принят Государственным Собранием 25 сентября 2008 года]. – Текст : электронный // КонсультантПлюс : [справ.-правов. система]. – URL: <https://docs.cntd.ru/document/819073683> (дата обращения 29.10.22). –Режим доступа: сеть Интернет. – Текст : электронный.
- 2 Российская Федерация. Указы. Об утверждении стратегических направлений развития Республики Мордовия до 2030 года : указ Главы Республики Мордовия от 23 декабря 2021 года № 408-УГ : в ред. Указа Главы Республики Мордовия от 31.03.2022 № 112-УГ : – Текст : электронный // КонсультантПлюс : [справ.-правов. система]. – URL: <https://docs.cntd.ru/document/578029615> (дата обращения 1.11.22). – Режим доступа: сеть Интернет. – Текст : электронный.

Андрюшина Д.А., Измайлова Л.Н.

Оценка производства сахарной свеклы на примере предприятий Воронежской области

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

doi: 10.18411/trnio-07-2023-196

Аннотация

В данной статье мы рассмотрим, что такое сахарная свекла, в каких городах России производится самое большое количество сахарной свеклы. Рассмотрим графики урожайности по городам России. Узнаем про импорт сахарной свеклы и почему России не хватает того количества сахарной свеклы, которую мы получаем каждый год. Узнаем, что такое урожайность. Рассмотрим сущность показателей урожайности, методику расчета урожайности. Проанализируем валовой сбор сахарной свеклы за 2016-2021 гг. в ООО «Нива» Калачеевского района Воронежской области. Узнаем, что такое многофакторная корреляционно-регрессионная модель и как ее построить. Рассмотрим многофакторную корреляционно-регрессионную модель на примере урожайности сахарной свеклы в предприятиях Калачеевского и Павловского районов. А так же узнаем, как повысить урожайность в России.

Ключевые слова: сахарная свекла, урожайность, валовый сбор, импорт, многофакторная корреляционно-регрессионная модель.

Abstract

In this article we will look at what sugar beet is, in which cities of Russia the largest amount of sugar beet is produced. Let's look at the yield graphs for cities in Russia. We will learn about the import of sugar beet and why Russia lacks the amount of sugar beet that we receive every year. Let's find out what productivity is. Let's consider the essence of yield indicators, the methodology for calculating yield. Let's analyze the gross harvest of sugar beet for 2016-2021 in LLC "Niva" of the Kalacheyevsky district of the Voronezh region. Let's find out what a multivariate correlation and regression model is and how to build it. Let's consider a multifactorial correlation and regression model

using the example of sugar beet yields in enterprises of Kalacheyevsky and Pavlovsky districts. And also learn how to increase yields in Russia.

Keywords: sugar beet, yield, gross harvest, import, multivariate correlation and regression model.

Сахарная свекла – это одно из самых распространенных сельскохозяйственных растений в мире, пригодное для производства сахара. В России выращивание сахарной свеклы является одним из важнейших секторов аграрной экономики. Рассмотрим производство сахарной свеклы в России и города, где происходит большое количество производства.

В России есть несколько крупных производителей сахарной свеклы. Наибольший урожай сахарной свеклы собирается в центре страны – в Центральном и Черноземном регионах. Среди крупнейших производителей сахарной свеклы в России можно назвать такие города, как Курск, Воронеж, Белгород, Волгоград, Тамбов, Саратов, Самара и другие.

Наиболее крупный производитель сахарной свеклы в России – это компания «Русский Сахар», которая владеет несколькими сахарными заводами в России. Компания «Архангельский сахарный завод» также бывает стабильным поставщиком сахара на территории России.

Что касается производства самого сахара, то его осуществляют на сахарных заводах. В России есть более чем 100 сахарных заводов, где каждый год производится несколько миллионов тонн белого и коричневого сахара.

В целом можно сказать, что Россия является одним из самых крупных производителей сахарной свеклы, и этот сельскохозяйственный сектор имеет большое значение в экономике страны. Большое количество производства происходит в городах Центрального и Черноземного регионов, однако на заводах по всей России ежегодно производится множество тонн сахара, который попадает на прилавки магазинов и используется в производстве продуктов питания.



Рисунок 1. Площадь сахарной свеклы к уборке 2021-2022 гг.



Рисунок 2. Свеклосахарная урожайность по городам России за 2020-2021.

**КРУПНЕЙШИЕ РЕГИОНЫ — ПРОИЗВОДИТЕЛИ
свекловичного сахара в сезоне 2021/22***

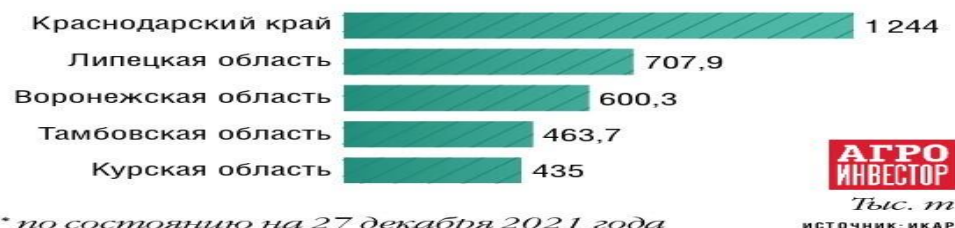


Рисунок 3. Крупнейшие регионы-производители сахарной свеклы по России.

Таким образом, наибольшая площадь к уборке сахарной свеклы в 2021-2022 гг. приходилась на Центральный Чернозем России. Урожайность сахарной свеклы по городам России с 2021 по 2022 год росла. Крупнейшими городами-производителями стали Краснодарский край, Липецкая и Воронежская область.

В современном мире импорт является одним из важнейших элементов экономики, и Россия не исключение. Одним из наиболее востребованных продуктов, которые импортируют в Россию, является сахарная свекла.

Россия является производителем сахарной свеклы, но она также импортирует эту культуру. Почему так происходит? Основная причина - это высокое потребление сахара в России. При этом, ежегодный рост потребления сахара продолжается.

В 2021 году объемы импорта сахарной свеклы в Россию достигли 0,5 миллиона тонн, что на 30% больше, чем в предыдущем году. Представитель Россельхознадзора поясняет этот факт тем, что многие предприятия-производители российского сахара в прошлом году устранили проблемы с браком, смогли нарастить производство и обеспечили хорошее сбытовое сезонное движение своей продукцией.

С 1 января 2022 года вступит в силу закон об обязательстве размещения производства сахара в России, согласно которому любая компания, имеющая интерес к этому сектору, должна будет иметь свои производственные мощности в России. Эта мера позволит уменьшить объемы импорта сахарной свеклы и способствовать развитию российского производства данного продукта.

Кроме того, Минсельхоз в рамках государственной поддержки аграрной отрасли продлевает действие тарифной квоты на импорт сахара до 2023 года, что позволит сократить объем импорта сахарной свеклы и закупать товар на льготных условиях.

В основном Россия импортирует сахарную свеклу из Белоруссии, Молдавии, Китая и Мексики.

Таким образом можно отметить, что импорт сахарной свеклы в Россию является стабильным и важным элементом российской экономики. Это связано с высоким потреблением сахара в России, которое продолжает расти. Однако, рост производства российского сахара в

будущем может снизить необходимость в импорте, что будет способствовать развитию отечественного производства сахарной свеклы.

В последние годы фактический валовой сбор свеклы в России стабильно увеличивается. Этот факт объясняется, в том числе, использованием новейших технологий выращивания и развитием инфраструктуры в сельском хозяйстве. Кроме того, развитие сельскохозяйственной отрасли является одним из приоритетных направлений государственной политики России, что позволяет надеяться на дальнейшее увеличение урожайности свеклы и других культур в ближайшие годы.

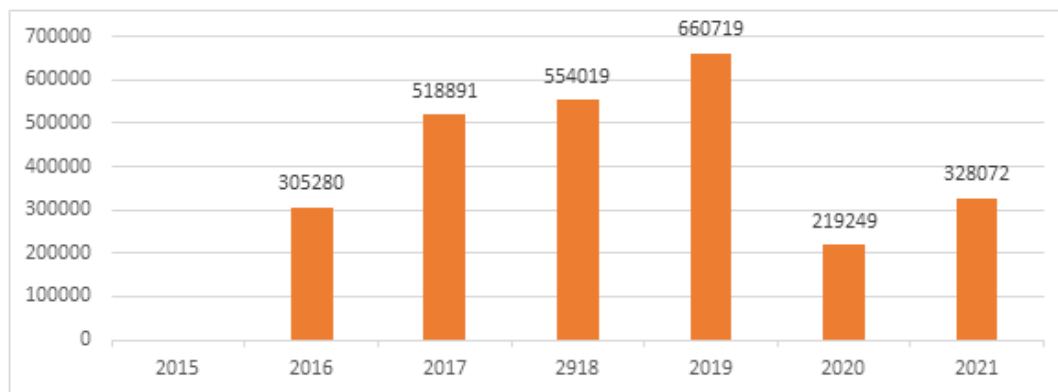


Рисунок 4. Валовой сбор сахарной свеклы за 2016-2021 гг. Воронежской области.

КРА используется для анализа неопределенных стохастических зависимостей. Начинается данный анализ с построения поля корреляции. Оно наглядно определяет характер зависимости признака фактора и признака результата.

Для определения резервов роста валового сбора сахарной свеклы используем многофакторную корреляционно-регрессионную модель, которая является математическим инструментом, позволяющим исследовать влияние нескольких факторов на зависимую переменную. В случае урожайности сахарной свёклы, зависимой переменной будет выступать урожайность, а факторами - климатические условия, тип почвы, использование удобрений и технологии выращивания.

Первым шагом при построении многофакторной корреляционно-регрессионной модели является сбор данных. Данные о климатических условиях и типе почвы могут быть получены из метеорологических и геологических исследований.

Вторым шагом является анализ данных на наличие корреляции между переменными. Анализ корреляции позволяет определить, какие факторы оказывают наибольшее влияние на урожайность. Корреляция может быть положительной, то есть увеличение значения фактора приводит к увеличению урожайности, или отрицательной, то есть увеличение значения фактора приводит к уменьшению урожайности.

Третьим шагом является построение регрессионной модели. Регрессионная модель представляет собой уравнение, которое позволяет предсказывать значение зависимой переменной (урожайности) на основе значений факторов. При построении регрессионной модели необходимо учитывать только значимые факторы, то есть те, которые оказывают наибольшее влияние на урожайность.

Четвёртым шагом является проверка модели на адекватность. Модель должна быть способной предсказывать урожайность с достаточной точностью. Проверка производится на основе анализа остатков - разницы между реальными значениями урожайности и предсказанными моделью.

Если остатки имеют случайный характер и распределены нормально, то модель считается адекватной.

После построения и проверки модели можно приступить к её использованию. Многофакторная корреляционно-регрессионная модель позволяет провести анализ и

оптимизацию факторов, оказывающих влияние на урожайность сахарной свёклы, что в свою очередь позволяет повысить эффективность аграрного производства в России.

Рассмотрим резервы повышения урожайности сахарной свеклы по предприятиям Павловского и Калачеевского районов по результатам проведения корреляционно-регрессионного анализа.

Таблица 1.

Резервы повышения урожайности сахарной свеклы по предприятиям Павловского и Калачеевского районов по результатам проведения корреляционно-регрессионного анализа.

Факторы	Условные обозначения	Средний уровень факторов			Отклонение среднего уровня факторов отступающих предприятий		Коэффициент регрессии	Резервы повышения урожайности сахарной свеклы при доведении уровня факторов отступающих предприятий			
		по выборке	по передовым предприятиям	по отстающим предприятиям	от среднего уровня по выборке	от уровня передовых предприятий		до среднего уровня по району		до уровня передовых предприятий	
								ц/га	%	ц/га	%
Производственные затраты на 1 га посева	X1	98778,5	121230	79835,1	18943,3	41394,9	0,0012	23,58	11,03	51,53	24,11
Уровень специализации, га	X5	21,3	32,52	13,3	8,1	19,2	4,6588	37,3	17,45	89,54	41,89
Уровень концентрации, га	X9	707,3	1775,83	351,1	356,1	1424,6	0,0232	8,29	3,88	33,19	15,52
Итого	x	x	x	x	x	x	x	69,17	32,36	174,26	81,52

Полученная модель количественно измеряет влияние каждого фактора на производство сахарной свеклы, что следует из уравнения множественной регрессии.

$$Y(X1;X5;X9)=117,8472+0,001245*X1+4,658862*X5+0,023297*X9$$

Коэффициент регрессии $a_1=0,0012$ говорит о том, что с увеличением производственных затрат на 1 га на 1 руб. урожайность сахарной свеклы повысится на 0,0012 ц/га.

Коэффициент регрессии $a_5=4,658$ говорит о том, что с увеличением уровня специализации на 1%, урожайность сахарной свеклы повысится на 4,658 ц/га.

Коэффициент регрессии $a_9=0,023$ говорит о том, что с увеличением уровня концентрации на 1 га производства сахарной свеклы на 1 га урожайность повысится на 0,023 ц/га.

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

Множественный коэффициент корреляции

$$R = \sqrt{R^2}$$

$$R = 0,7061$$

Свидетельствует об умеренной связи между оставшимися факторами и урожайностью сахарной свеклы.

Коэффициент детерминации $R = 0,4986$ или 49,86% говорит о том, что урожайность сахарной свеклы на 49,86% зависит от факторов, включенных в модель, и на 50,14% находится под влиянием других факторов, неучтенных в модели.

Далее рассмотрим резервы увеличения валового сбора сахарной свеклы по предприятиям Павловского и Калачеевского районов Воронежской области.

Таблица 2.

Резервы увеличения валового сбора сахарной свеклы.

Наименование предприятий	Посевная площадь, га (f)	Фактическая урожайность, ц/га (Уф)	Теоретическая урожайность, га (Ут)	Отклонение фактической от теоретической, ц/га (Ут-Уф)	Резервы увеличения валового сбора, ц (Ут-Уф)*f
ООО "Агротех-гарант Рубашевский"	336	309,8	380,1	70,3	23620,8
ООО "Агротех-Гарант Нащеккино"	389	299,46	301,6	2,1	816,9
ООО "Агротех-Гарант Хлебородное"	788	300,37	416	115,6	91092,8
ЗАО "имени Ленина"	493	266,3	280,9	14,5	7148,5
ОАО "Маяк"	1670	288,9	301,2	12,3	20541
ООО НПКФ "Агротех-Гарант Березовский"	700	249,38	332,3	82,9	58030
ООО "Зерновой дом"	558	189,67	293,9	104,2	58143,6
ООО "Агротех-Гарант Задонье"	287	271,49	295,4	23,9	6859,3
ООО "Победа"	300	255,1	293,6	38,5	11550
ООО "Ленинский путь"	300	440	449,8	9,8	2940
ООО "Агрохимик"	180	382,88	436,9	54,1	9738
Итого					290480,9

Из таблицы следует, что если анализируемые предприятия доведут фактическую урожайность до теоретической, то валовый сбор в изучаемой совокупности увеличится на 290480,9 ц. Реализация дополнительно полученной сахарной свеклы приумножит денежную выручку и поднимет эффективность сельского хозяйственного производства в предприятиях районов.

Данная модель позволила определить резервы повышения урожайности и роста валовых сборов и представить величину резервов сахарной свеклы.

Как повысить урожайность в России

Сахарная свекла является важной культурой в сельском хозяйстве не только для России, но и для всего мира. Свекла содержит полезные витамины и микроэлементы, которые необходимы для человеческого здоровья, а также служит сырьём для производства сахара, который входит в множество продуктов, используемых в пищевой промышленности. Чтобы повысить урожайность сахарной свеклы в России, необходимы определенные меры.

Выбор правильного сорта свеклы

Выбор правильного сорта свеклы является одним из главных моментов при повышении урожайности. Устойчивые к болезням и неблагоприятным погодным условиям сорта свеклы не только увеличат урожайность, но и позволят сэкономить на агрохимических препаратах и механизмах обработки почвы.

Правильный уход за свеклой

Правильный уход за свеклой также влияет на высокий уровень урожайности. К качественному уходу за свеклой можно отнести не только правильное поливание и удобрение, но и применение специальных хозяйственных мероприятий, таких как рыхление почвы, удаление сорняков и защита от паразитов и вредителей.

Применение современных технологий

Практика показывает, что применение современных технологий при выращивании сахарной свеклы позволяет получить более высокий урожай. Использование новых методов сельского хозяйства, таких как точное земледелие и механизация процесса его обработки, позволяет сократить затраты времени и повысить эффективность выращивания сахарной свеклы.

Оптимизация условий почвы

Оптимизация условий почвы является важным фактором в повышении урожайности сахарной свеклы. Регулярное проведение своевременного удобрения почвы и обработка ее специальными препаратами позволяют оптимизировать условия для корневой системы свеклы и длительного времени сохранять необходимые питательные вещества в почве для максимального роста и развития растения.

Квалифицированные кадры

Успех в выращивании сахарной свеклы также зависит от наличия квалифицированных кадров. Оперативно и эффективно управлять процессом посева и получения урожая могут только высококвалифицированные специалисты, которые окажут содействие на всех этапах производства.

Повышение урожайности сахарной свеклы является важным направлением для развития сельского хозяйства в России. Важно регулярно применять новые методы выращивания, внедрять экологически чистые технологии и обеспечивать почву необходимыми питательными веществами. Полученный урожай сахарной свеклы позволит не только обеспечивать сахарное производство в России, но и сэкономить на импорте продукции.

1. Машонкина А.А., Хаустова Г.И. Динамика производства сахарной свеклы в Российской Федерации и Воронежской области. Политэкономические проблемы развития современных агроэкономических систем. // сборник научных статей 3-й Международной научно-практической конференции. Под общей редакцией Фалькович Е.Б., Мамистовой Е.А., 2018. С. 216-222.
2. Степанова Т.А., Великая А.А. Анализ производства сахарной свеклы в Воронежской области // Молодежный вектор развития аграрной науки. материалы 70-й научной студенческой конференции. Редакционная коллегия: А.В. Агибалов, С.М. Кусмагамбетов, В.Н. Образцов. 2019. С. 219-225.
3. Степанова Т.А., Измайлова Л.Н., Косурова А.А. Проблемы производства сахарной свеклы и пути их решения в предприятиях Воронежской области // БЪДЕЩЕТО ВЪПРОСИ ОТ СВЕТА НА НАУКАТА - 2013. МАТЕРИАЛИ ЗА IX МЕЖДУНАРОДНА НАУЧНА ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦИЯ. Редактор Милко Тодоров Петков. 2013. С. 44-47.
4. Степанова Т.А., Измайлова Л.Н., Ушакова О.А. Анализ рынка сахарной свеклы в РФ // Перспективы развития науки и образования. Сборник научных трудов по материалам XXX международной научно-практической конференции. Под общей редакцией А.В. Туголукова. 2018. С. 195-201.
5. Хаустова Г.И., Степанова Т.А., Платонов В.Г. Резервы повышения урожайности сахарной свеклы на примере ЗАО «Земляное» и других предприятий Воронежской области // Актуальные аспекты современной науки. Труды 3-ей международной научно-практической конференции. 2013. С. 131-139.

Ао И.

Анализ особенностей реализации IT-продуктов компаний на рынке Mental Health

Владивостокский государственный университет
(Россия, Владивосток)

doi: 10.18411/trnio-07-2023-197

Аннотация

В мире резко выросла популярность мобильных приложений для укрепления психического здоровья. Исходя из этого увеличивается популярность рынка Mental Health в целом. Рынок Mental Health – это рынок ментального здоровья, чаще всего характеризующийся стартапами и мобильными приложениями. При этом отмечается, что компании, реализующие продукты на рынке ментального здоровья могут сталкиваться с рядом проблем в рамках особенностей данного рынка.

Ключевые слова: ментальное здоровье, менеджмент, IT-продукты, мобильные приложения.

Abstract

The popularity of mobile apps for mental health promotion has increased dramatically around the world. On this basis, the Mental Health market as a whole is growing in popularity. The Mental Health market is a mental health market, most often characterised by start-ups and mobile apps. However, it is noted that companies selling products in the mental health market may face a number of challenges within the specifics of the market.

Keywords: mental health, management, IT products, mobile apps.

Развитию рынка Mental Health способствовала пандемия коронавирусной инфекции – COVID-19. По оценкам, до пандемии около половины взрослых и детей с психическими расстройствами не получали никакого лечения. Сказывались такие факторы, как влияние общественного мнения, проблемы со стоимостью и доступностью, а также растущий дефицит специалистов по охране психического здоровья. По данным Национального альянса по психическим заболеваниям, примерно каждый четвертый житель планеты лишен доступа к квалифицированным специалистам. В 2019 году около 11% взрослых жителей планеты испытывали симптомы тревоги или депрессии. К декабрю 2020 года этот показатель подскочил до 42%. Такое увеличение процентного показателя поспособствовало тому, что к концу 2020 года венчурные инвесторы стали инвестировать в стартапы, связанные с психическим здоровьем [1]. Сумма инвестиций составила около 1,5 миллиарда долларов. На рисунке 1 представлена динамика роста финансирования технологий в области психического здоровья.



Рисунок 1. Динамика роста финансирования технологий в области психического здоровья в РФ, 2017-2021 гг.

По данным CB Insights, в 2020 году объем финансирования стартапов в сфере психического здоровья в 5,5 раз превысил сумму в 275 миллионов долларов, которую

инвесторы вложили в них четырьмя годами ранее. В общей сложности в прошлом году было заключено 124 сделки против 69 в 2016-м. Уже в первом квартале 2021 года объем финансирования превысил 795 млн долларов на фоне борьбы стартапов за доминирование на рынке в условиях пандемии.

Отметим, что к 2022 году тренд интереса к индустрии здорового образа жизни увеличивается. По данным Global Wellness Institute, общая оценка этого рынка превышает 4 трлн долларов, а тренинги осознанности и практики медитации оформились в полноценную индустрию Mental Health, которая оценивается в 4,1 млрд долларов. На рисунке 2 представлены объемы продаж на рынке Mental Health в мире и в России в период с 2016 по 2022 годы.

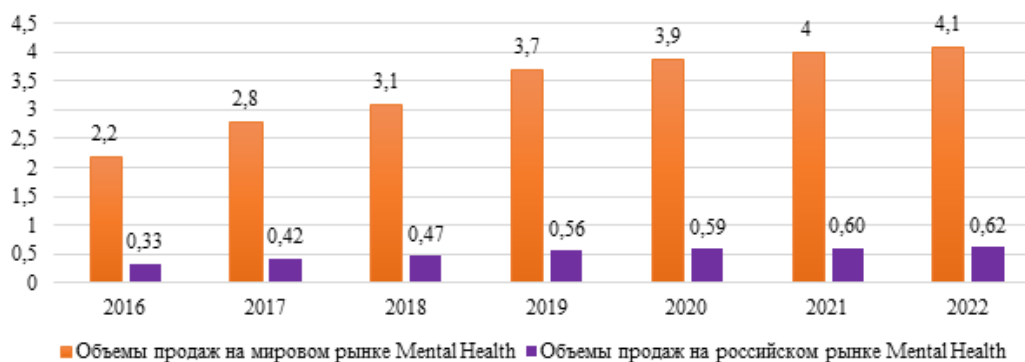


Рисунок 2. Объемы продаж на мировом и российском рынках Mental Health, 2016-2022 гг., млрд долл.

Основным направлением рынка Mental Health являются приложения по онлайн-медитациям (рисунок 3).



Рисунок 3. Структура рынка Mental Health в РФ на 2022 г., %

В России общемировой тренд тоже проявляется, и спрос на приложения для медитации рождает предложение. Мировые лидеры Headspace и Calm здесь популярны, но они не русифицированы, что даёт преимущество локальным проектам. В числе таких можно назвать сервисы «Практика» и «Мо». Также есть русифицированные иностранные сервисы вроде Meditopia.

Подсчитано, что в сегменте Mental Health (психическое здоровье) появилось около 20 тысяч приложений. В 2019 году пользователи потратили на них 203 миллиона долларов, а в 2021 году – уже 269 миллионов (рисунок 4). По прогнозам аудиторской компании Deloitte, по итогам 2022 года затраты достигнут 500 миллионов долларов. в Grand View Research уверены, что к 2030 году рынок достигнет 17,5 миллиарда долларов

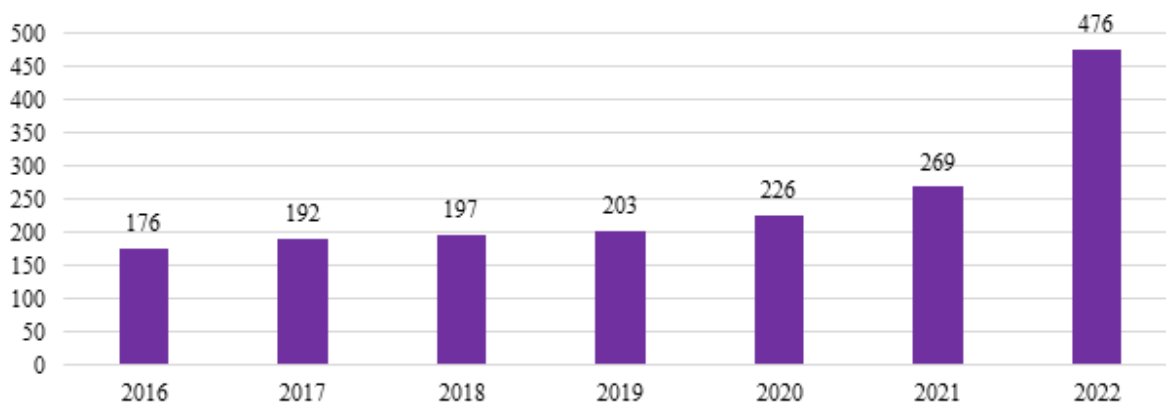


Рисунок 4. Объемы затрат пользователей на мобильные приложения на рынке Mental Health в РФ, 2016-2022 гг., млн долл.

На сегодняшний день популярность медитаций и медиативных мобильных приложений выросла в мире настолько, что они становятся частью корпоративной культуры. Уже к середине 2010-х рынок медитаций и тренингов осознанности в мире превысил 1 млрд долларов.

В 2016-м исследование Fidelity Investments показало, что 22% работодателей предлагают обучение осознанности. О позитивном воздействии медитаций на сотрудников всех уровней рассказывали такие корпорации, как Apple и Nike, а в штаб-квартире Google даже появились специальные комнаты для медитаций и были закуплены корпоративные мобильные приложения для медитаций. Увеличение числа затрат пользователей на мобильные приложения по медитациям и увеличение числа запросов на мобильные приложения по медитациям позволяют сделать вывод об увеличении спроса на мобильные приложения на рынке Mental Health [5]. Рассматривая спрос на рынке Mental Health, стоит также отметить ряд факторов, которые на него влияют (таблица 1).

Таблица 1

Факторы, влияющие на спрос на рынке Mental Health.

Наименование фактора	Описание
Увеличение тренда на здоровый образ жизни	Значимость здорового образа в жизни к 2022 году набирает популярность. Многие люди отдают больше внимание психологическому и ментальному здоровью. Следовательно, это влияет на увеличение спроса на мобильные приложения по медитациям, так как медитации входят в систему ЗОЖ
Увеличение значимости Интернета и мобильных приложений	В наше время, все большее значение приобретают информационные технологии, мобильная связь, телевидение. Ведущую роль играют беспроводная и проводная сеть Интернет, которая является не только источником информации, но и универсальной средой для общения, развлечения и обучения. Мобильные приложения также на сегодняшний день имеют определенную значимость
Увеличение значимости медитативных практик в корпоративной культуре	На сегодняшний день все больше людей осознают пользу практик осознанности. Некоторые исследования показали, что у людей, которые уделяют медитации хотя бы 15 минут в день, повысился тонус блуждающего нерва, соединяющего сердце и мозг. Вместе с этим в организме снизился уровень кортизола – гормона стресса. Эти два явления в совокупности приводят к уменьшению риска инсульта и сердечного приступа. Помимо этого, восточные практики понижают уровень сахара в крови, что полезно для диабетиков, укрепляют иммунитет и замедляют процессы старения в организме.
Нестабильная политическая, экономическая, и экологическая обстановка в мире	Пандемия коронавирусной инфекции повлияла на увеличение уровня стресса у людей и увеличение запросов на медитативные приложения. Нестабильная экономическая и политическая обстановка в мире, вызванная проведением специальной военной операции и санкциями со стороны стран Запада, также негативно отражается на уровне стресса людей, что увеличивает количество запросов на медитативные приложения

Однако, рассматривая объемы продаж российских приложений по медитациям, можно отметить, что большая часть приходится на таких гигантов, как Медитопия и Мо (рисунок 6).



Рисунок 5. Объемы продаж отечественных мобильных приложений, 2022 г., %

Так, у более мелких мобильных приложений на рынке Mental Health объем продаж или снижается или не растет. Для определения причин низкого спроса на мобильные приложения на рынке Mental Health был проведен контент-анализ научных публикаций (таблица 2).

Таблица 2

Результаты контент-анализа научных публикаций по теме исследования причин снижения спроса на мобильные приложения на рынке Mental Health.

Проблемная область	Артефакт
Небольшой перечень предлагаемых медитаций и низкая степень их обновления	Распространенность психических расстройств и стрессовых ситуаций требует определенных медитаций. Многие приложения по медитациям часто предоставляют до 100 медитаций, что является достаточно маленьким показателем. Например, Медитопия реализует более 1000 медитаций и увеличивает этот показатель каждые полгода
Неудобный интерфейс мобильных приложений по медитациям	Одной из причин снижения спроса на мобильные приложения по медитациям является его интерфейс. Так, грубый голос диктора, или сложность в поиске медитаций приводит к тому, что пользователь отказывается приобретать подписку

Окончание таблицы 2

Проблемная область	Артефакт
Увеличение цены за месячную подписку	Если же компания, реализующая мобильные приложения на рынке Mental Health, увеличивает цену в сравнении с гигантами рынка, то спрос на данное приложение будет снижаться, так как потребители будут выбирать более выгодные условия
Отсутствие возможности оплаты на сайте в условиях блокировки Apple	В рамках экономических санкций одна из крупнейших платформ по размещению приложений – Apple ограничила российским пользователям возможность оплаты через российские карты. Компании, которые не адаптировали свои приложения под новые условия оплаты (на сайте и через информирование пользователей, что оплата возможна через мобильный телефон и т. д.) рискуют потерять объемы продаж, так как пользователи не будут покупать подписку
Отсутствие собственного сайта при продвижении мобильного приложения	Многие пользователи хотят получать информацию не только через мобильное приложение, но и через сайт, где также может быть доступна оплата подписки или связь с технической поддержкой. Однако многие компании, реализующие мобильные приложения на рынке Mental Health не разрабатывают сайт
Отказ от использования сервисов таргетированной рекламы при продвижении мобильного приложения	На сегодняшний день в РФ наиболее популярным и эффективным источником трафика является таргетированная реклама посредством социальных сетей (Вконтакте) и Яндекс.Директ. Однако многие компании, реализующие мобильные приложения на рынке Mental Health не используют таргетированную рекламу для привлечения пользователей

Таким образом, можно увидеть, что рынок Mental Health – это достаточно быстро развивающийся рынок, который с каждым годом набирает свою популярность. Данный факт подтверждает увеличение числа венчурных инвестиций в реализацию мобильных приложений

по медитациям, а также увеличение числа запросов со стороны потребителей. Однако, рассматривая объемы продаж российских приложений по медитациям, можно отметить, что большая часть приходится на таких гигантов, как Медитопия и Мо. У более мелких мобильных приложений на рынке Mental Health объем продаж или снижается или не растет. Основываясь на результаты контент-анализа научных публикаций, были определены основные проблемные области, влияющие на спрос среди потребителей мобильных приложений по медитациям на рынке Mental Health: небольшой перечень предлагаемых медитаций и низкая степень их обновления, неудобный интерфейс мобильных приложений по медитациям, увеличение цены за месячную подписку, отсутствие возможности оплаты на сайте в условиях блокировки Apple, отсутствие собственного сайта при продвижении мобильного приложения, отказ от использования сервисов таргетированной рекламы при продвижении мобильного приложения, отсутствие технической поддержки внутри приложения.

1. Исследование: спрос на мобильные игры в июне удвоился [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://habr.com/ru/news/t/678182/>
2. Какие приложения будут пользоваться наибольшим спросом в ближайшие 5 лет: обзор главных трендов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rb.ru/opinion/mobile-apps-trends/>
3. Ниживенко, В.Н. Health-коучинг: новый тренд и образ жизни / В.Н. Ниживенко, В.В. Купреева // Психология. Спорт. Здравоохранение. – 2021. – №1. – С.17–19.
4. Обзор рынка мобильных приложений [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.openbusiness.ru/biz/business/obzorrynka-mobilnykh-prilozheniy/>
5. Alnawas I., Aburub F. The effect of benefits generated from interacting with branded mobile apps on consumer satisfaction and purchase intentions // Journal of Retailing and Consumer Services. – 2016. – Vol. 31. – Pp. 313–322.
6. Elmira, Naghi G. An examination of product development approaches within demand driven chains // G. Naghi Elmira, Satya Shah, Alec C. // Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics. – 2018. – vol.30. – P.1183–1199.
7. Global Mental Health [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.globenewswire.com/en/news-release/2022/06/22/2467263/0/en/Global-Mental-Health-Market-is-estimated-to-be-US-527-44-billion-by-2030-with-a-CAGR-of-3-40-during-the-forecast-period-By-PMI.html>

Арнаутов С.А., Иваницкий Д.К.

Проблематика эксплуатации и регулирования использования искусственного интеллекта в современных условиях

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

doi: 10.18411/trnio-07-2023-198

Аннотация

Статья посвящена актуальной проблеме использования искусственного интеллекта (ИИ) в современном мире, в том числе вопросам его эксплуатации и регулирования. В работе рассматриваются основные проблемы, связанные с внедрением ИИ в различные сферы деятельности, а также подходы разных стран и союзов к регулированию деятельности ИИ. Автор статьи анализирует существующие подходы к регулированию использования ИИ.

Ключевые слова: искусственный интеллект (ИИ), проблемы, регулирование, использование, внедрение, подходы, страны, союзы, анализ.

Abstract

The article is devoted to the actual problem of the use of artificial intelligence (AI) in the modern world, including the issues of its operation and regulation. The paper discusses the main problems associated with the introduction of AI in various fields of activity, as well as approaches of different countries and unions to the regulation of AI activities. The author of the article analyzes the existing approaches to regulating the use of AI.

Keywords: artificial intelligence (AI), problems, regulation, use, implementation, approaches, countries, unions, analysis.

Искусственный интеллект (ИИ) представляет собой потенциально мощный инструмент для автоматизации и оптимизации процессов в различных областях, включая медицину, производство, транспорт и финансы. Однако, как и любая технология, ИИ также может представлять определенные угрозы и вызывать ряд негативных последствий.

Угрозы, связанные с ИИ, можно разделить на две категории:

Общие угрозы:

- Нарушение конфиденциальности данных
Один из основных рисков заключается в том, что ИИ может использоваться для сбора личной информации пользователей без их ведома. Например, ИИ может использоваться для анализа данных, которые пользователи оставляют на веб-сайтах или в приложениях, таких как поисковые запросы, история просмотров и т.д. Если ИИ неправильно настроен или обучен, он может собирать личную информацию без согласия пользователей.
- Недостаточная прозрачность

Недостаточная прозрачность в работе искусственного интеллекта может быть вызвана несколькими причинами. Некоторые из них включают:

1. Отсутствие четких целей и задач, которые ИИ должен достичь.
2. Неполное понимание того, как ИИ работает и какие алгоритмы используются.
3. Недостаточное обучение и обучение на неполных данных.
4. Недостаток контроля над процессом обучения ИИ, что может привести к непредвиденным результатам.
5. Использование ИИ для принятия решений, которые могут иметь негативные последствия для людей и общества в целом.
6. Недостаточная коммуникация между разработчиками ИИ и пользователями, что может вызвать недоверие к системе.
7. Ограниченная возможность объяснения ИИ своих действий и результатов.

В целом, недостаточная прозрачность может привести к неправильным решениям, сомнительным результатам и негативным последствиям для общества. Поэтому важно обеспечивать прозрачность работы ИИ и следить за его работой, чтобы избежать возможных проблем.

Угроза монополизации

Угроза монополии искусственного интеллекта (ИИ) может возникнуть в результате развития технологий и роста влияния крупных технологических компаний на рынок. Это может привести к ограничению выбора пользователей, повышению цен и снижению качества продуктов и услуг.

Для предотвращения угрозы монополии ИИ необходимо развивать конкуренцию на рынке, создавать условия для развития малых и средних компаний, а также обеспечивать прозрачность и открытость процессов принятия решений в области ИИ.

Специфические угрозы:

Утечка персональных данных

Утечка персональных данных может произойти при использовании искусственного интеллекта (ИИ) в различных сферах, включая здравоохранение, финансы, транспорт и другие.

Одним из основных способов утечки персональных данных является использование ИИ для анализа больших объемов данных, которые могут содержать конфиденциальную информацию о клиентах, пациентах или других людях. Например, ИИ может использоваться для анализа медицинских записей, чтобы выявить потенциальные риски для здоровья пациентов, но это может привести к утечке персональных данных, если записи не будут защищены должным образом.

Кроме того, ИИ может быть использован для создания персонализированных рекомендаций и предложений, которые могут содержать персональные данные, такие как предпочтения в музыке или кино. Если эти данные не защищены, они могут стать доступными для злоумышленников.

Подмена личности

Подмена личности, или персонализация, в работе с искусственным интеллектом (ИИ) - это процесс изменения поведения ИИ таким образом, чтобы оно соответствовало ожиданиям пользователя.

Персонализация ИИ может быть достигнута различными способами, например, путем обучения ИИ на основе данных пользователя или предоставления ему дополнительной информации о предпочтениях и поведении пользователя. Это позволяет ИИ более точно реагировать на запросы пользователя и предоставлять более персонализированный опыт.

Однако, при использовании персонализации ИИ необходимо учитывать риски, связанные с подменой личности. Например, если ИИ будет использоваться для принятия важных решений, то персонализация может привести к искажению результатов и неправильному пониманию ситуации. Также, персонализация ИИ может привести к утечке персональных данных пользователя, что может быть опасным для его конфиденциальности.

Поэтому, при работе с ИИ важно учитывать необходимость персонализации, но также и риски, связанные с этим процессом.

Манипуляция общественным мнением

Манипуляция общественным мнением может быть достигнута путем использования искусственного интеллекта (ИИ) для создания контента, который будет влиять на общественное мнение. ИИ может использоваться для создания текста, видео и других форм контента, которые будут привлекать внимание и вызывать эмоции у аудитории.

Например, ИИ может создавать контент, который будет поддерживать определенную точку зрения или мнение, что может привести к изменению общественного мнения в пользу этой точки зрения. Кроме того, ИИ может использоваться для манипулирования общественным мнением путем создания ложной информации или искажения фактов, что может повлиять на принятие решений и поведение людей.

Чтобы избежать манипуляций общественным мнением при использовании ИИ, необходимо учитывать этические аспекты и контролировать использование ИИ для создания контента. Также важно обучать ИИ распознавать ложную информацию и не допускать ее использования для манипулирования общественным мнением.

Кибератаки

Кибератаки, связанные с ИИ, могут быть опасны, поскольку они могут привести к утечке конфиденциальной информации, краже интеллектуальной собственности и даже к нарушению безопасности систем. Для защиты от кибератак на ИИ необходимо принимать меры по обеспечению безопасности системы, такие как использование надежных паролей, регулярное обновление программного обеспечения и использование антивирусных программ. Также важно обучать сотрудников правилам безопасности и обеспечивать их осведомленность о возможных кибератаках на ИИ.

Меры по регулированию деятельности искусственного интеллекта (ИИ) находятся в центре внимания не только бизнес-сектора и научных организаций, но и правительств различных стран. Различные государства, от США до Европейского союза, принимают широкий спектр мер по регулированию деятельности ИИ, которые варьируются от разработки этических стандартов до создания новых законодательных актов. Рассмотрим некоторые из наиболее значимых мер, принимаемых в разных странах.

США являются одним из главных центров развития ИИ, и правительство этой страны принимает меры для поддержки роста и развития ИИ-индустрии. Одним из наиболее важных шагов является создание Национального совета по искусственному интеллекту, который занимается разработкой и регулированием стратегии по развитию ИИ в США. Также США усиливает надзор за использованием ИИ в сфере национальной безопасности.

В области регулирования ИИ действует Национальный институт стандартов и технологий (NIST), который разрабатывает стандарты безопасности и приватности для ИИ. Кроме того, федеральное правительство США имеет несколько агентств, которые исследуют и регулируют ИИ. Например:

- Национальный институт здоровья (National Institutes of Health) распределяет миллионы долларов на исследования ИИ с целью улучшения медицинской диагностики и лечения;
- Агентство по продвижению новых проектов обороны (Defense Advanced Research Projects Agency) финансирует проекты ИИ для применения в военной сфере;
- Комиссия по технологическому развитию (National Science and Technology Council) занимается разработкой стратегии развития ИИ и обеспечивает координацию между разными агентствами.

Штаты также вводят свои меры для регулирования ИИ. Некоторые штаты принимают законы и регулятивные акты, которые обязывают компании выполнять некоторые действия в отношении ИИ или защищают гражданские права при использовании технологии ИИ.

Например, штат Калифорния принял Закон об информационной ответственности (California Consumer Privacy Act), который устанавливает правила использования ИИ в целях сбора, обработки и хранения персональных данных жителей штата. В связи с этим, компании обязаны предоставить жителям Калифорнии право отказа от сбора, обработки и передачи своих данных.

Некоторые муниципалитеты тоже принимают свои меры по регулированию деятельности ИИ.

Например, Сан-Франциско был первым городом, который запретил использование технологий распознавания лиц на своей территории в государственных организациях. Они приняли решение после общественных протестов, связанных с нарушением гражданских прав при использовании технологии.

В целом, технологии ИИ все еще относительно новы, и регулирование находится в стадии развития. Однако, уже существует множество мер на федеральном, штатном и муниципальном уровнях, которые регулируют использование технологии в различных сферах жизни, с целью защиты частной жизни и гражданских прав.

Китай также принимает меры по развитию ИИ-индустрии, вместе с тем, государство активно исследует и регулирует вопросы, связанные с проблемами безопасности, этики и регулирования. Китайское правительство опубликовало белую книгу по определению стратегии развития ИИ в Китае до 2030 года. Также они принимают меры по регулированию работы с большим объемом данных.

В Китае уровень регулирования деятельности ИИ выше, чем в США. Китайская правительственная политика строго контролирует использование ИИ и устанавливает правила, которые компании и организации должны соблюдать при работе с технологией.

На государственном уровне китайское правительство утвердило два документа, которые устанавливают принципы и правовую базу для использования ИИ:

- «План развития искусственного интеллекта», выпущенный Министерством международной торговли и экономического сотрудничества;
- «Серия инструкций о государственной безопасности развития сетей и информационных технологий в новом эре», подготовленный Китайским Советом по безопасности в сфере интернета.

В этих документах определены области деятельности, в которых необходим контроль над ИИ, такие как национальная безопасность, общественная безопасность, здравоохранение и образование.

Кроме того, Китайский Союз Промышленности и Информационных Технологий вместе с Министерством технологий и промышленности выпустили «Национальный план по развитию нового поколения искусственного интеллекта». План определяет задачи и цели развития ИИ в Китае, а также определяет конкретные программы поддержки, такие как финансирование и поддержка научных исследований.

Кроме того, Совет Государственной безопасности Китая утвердил план контроля за ИИ. План является официальным документом, разработанным Китайским правительством, и включает в себя линии обороны и защиты в отношении использования ИИ.

В китайской государственной политике ИИ играет ключевую роль в ряде областей, включая дорожное движение, кредитное рейтингование, здравоохранение и образование. Например, китайская компания «SenseTime» разрабатывает систему распознавания лиц для использования в полиции и других органах правопорядка, а также для запуска технологии распознавания лиц на работе и в учебных заведениях.

В целом, Китайская государственная политика ИИ имеет более комплексный характер, чем американская и устанавливает жесткие правила и требования, ограничивая использование технологии в конкретных областях и направлениях, с целью защиты национальной и общественной безопасности.

Европейский союз утвердил в 2018 г. Общую регламентацию по защите данных (GDPR) для улучшения конфиденциальности данных. Кроме того, ЕС разрабатывает стратегию по использованию ИИ и других новых технологий в целях укрепления конкурентоспособности экономики. В декабре 2018 года ЕС представил «Декларацию о развитии ИИ», в которой они обнародовали свои планы по укреплению сотрудничества в экспертизе ИИ и совместно с другими странами разрабатывают общие принципы разработки и использования ИИ. В Европейском союзе регулирование деятельности ИИ осуществляется на уровне Европейского союза, а также национальном уровне. В январе 2020 года Европейская комиссия выпустила "Белую книгу по искусственному интеллекту - путеводитель для Европейского союза", в которой определены ключевые вопросы и проблемы в области развития и регулирования ИИ.

Европейский парламент, Европейская комиссия и Совет ЕС работают над созданием законодательных рамок для регулирования ИИ. Представленная в апреле 2021 года правовая и переговорная рабочая группа по искусственному интеллекту и данным была создана для выполнения этой задачи.

ЕС разработал ряд нормативно-правовых основ и регуляторов применения ИИ:

- Общий регламент о защите данных (GDPR), в который включены правила обработки персональных данных для компаний из разных стран ЕС;
- Группа по этическому использованию ИИ, созданная в 2018 году, которая представляет собой независимый орган, разрабатывающий этические принципы использования ИИ в ЕС;
- Европейская программа по искусственному интеллекту, которая финансирует проведение научных исследований и разработку ИИ в ЕС.

Большинство законодательных инициатив национального уровня в ЕС связаны с контролем используемых алгоритмов ИИ и обеспечением прозрачности использования. Например, в Германии существует Закон об использовании алгоритмов в принятии решений (Algorithm Accountability Act), который требует компаний предоставлять объяснения и процедуры контроля за алгоритмами ИИ, которые они используют.

В Европейском Союзе действуют также множество рекомендаций, таких как Стратегия использования данных ЕС, подготовленная Европейской комиссией, которая содержит рекомендации по использованию ИИ при использовании данных.

В целом, ЕС и его члены активно работают над созданием законодательной рамки для регулирования деятельности ИИ в различных областях жизни. Целью является обеспечение безопасности и прозрачности использования ИИ в различных сферах, включая здравоохранение, безопасность и финансовые услуги, а также предотвращение рисков, связанных с использованием ИИ.

Стоит отметить, что политика в области регулирования ИИ в ЕС имеет менее системный характер, чем политика США, а тем более Китая. Это может быть связано с различным пониманием и исполнением одних и тех же решений по данной проблеме разными странами-участницами Европейского союза.

Российская государственная политика в области регулирования деятельности ИИ находится в стадии разработки и реализации. В 2019 г. правительство Российской Федерации

приняло Внутреннюю стратегию развития искусственного интеллекта, которая определяет ключевые направления развития ИИ в России и его применение в целях повышения эффективности хозяйственной деятельности и укрепления экономической безопасности государства.

На федеральном уровне Россия участвует в международных договоренностях в области ИИ и разрабатывает собственные законы о регулировании использования технологий ИИ. Некоторые конкретные меры в области регулирования деятельности ИИ в России:

- Российское правительство создало Стратегию развития искусственного интеллекта, которая определяет ключевые области использования ИИ в России, включая здравоохранение, образование, науку, государственное управление и промышленность.
- В 2018 г. создан российский Центр компетенций по искусственному интеллекту, который является независимым органом и предоставляет консультации по вопросам регулирования и использования ИИ в России.
- Федеральный закон «О персональных данных» исходно устанавливал, что обработка персональных данных на территории России должна осуществляться с помощью баз данных, находящихся на территории России - занятия ИИ их использованием должны соответствовать этому закону.
- В августе 2019 года были введены поправки в Трудовой кодекс РФ, которые регулируют использование и контроль над ИИ на рабочих местах. Выполнение задач, которые может выполнить только ИИ, должны быть проводимы при наличии официального согласия от комитета по охране труда организации.

В целом, российское правительство активно работает над развитием ИИ и созданием законодательных рамок для регулирования его использования в различных сферах. Вместе с тем, на практике реализовано не так много конкретных мер, как в других юрисдикциях, и регулирование ИИ продолжает находиться в стадии развития.

1. Воробьева И. В., Салахутдинов В. Д. Проблемы правового регулирования искусственного интеллекта // Мальшевские чтения – 2020. Наука и образование: будущее и цели устойчивого развития: материалы XVI международной научной конференции, в 4 ч. / под ред. А.В. Семенова. – М.: изд. ЧОУВО «МУ им. С.Ю. Витте», 2020. Ч. 4. – С. 62–72.
2. Незнамов, А. В. Регулирование искусственного интеллекта в мировой практике // А. В. Незнамов. – М.: Центр цифровой трансформации РАНХиГС, 2020. – URL: ethics.cdto.ranepa.ru/3_8. – Текст: электронный.
3. Касперский, Е. Что нам делать с искусственным интеллектом / Е. Касперский. – Kaspersky daily blog: [сайт]. – 2023. – URL: www.kaspersky.ru/blog/ai-government-regulation/35317. – Текст: электронный.
4. Гусев, А. Нормативное регулирование искусственного интеллекта в российском здравоохранении // А. Гусев. – Webiomed: [сайт]. – 2022. – URL: webiomed.ru/blog/normativno-pravovoe-regulirovanie-iskusstvennogo-intellekta-v-zdravookhraneni-rossii. – Текст: электронный.
5. Иваницкий, Д. К. Отдельные аспекты экономической безопасности российского государства в современных условиях / Д. К. Иваницкий, Д. Д. Макаревич, Н. А. Полешко // Актуальные вопросы современной экономики. – 2021. – № 12. – С. 835-839. – EDN РКУНВР.

Афанасьева А.А., Закупнев С.Л.

Изменение уровня жизни населения РФ в связи с пандемией и наложением санкционных ограничений

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

doi: 10.18411/trnio-07-2023-199

Аннотация

В данной статье мы рассмотрим изменение уровня жизни населения Российской Федерации. На основе статистических данных, проанализируем изменение уровня ВВП. Так же, рассмотрим, как наложение санкций повлияло на экономику страны.

Ключевые слова: валовый внутренний продукт, уровень жизни граждан, санкции, зарубежная продукция, отечественное производство, сотрудничество.

Abstract

In this article we will consider the change in the standard of living of the population of the Russian Federation. Based on statistical data, we will analyze the change in the level of GDP. Also, let's consider how the imposition of sanctions affected the country's economy.

Keywords: gross domestic product, standard of living of citizens, sanctions, foreign products, domestic production, cooperation.

На сегодняшний день Российскую Федерацию миновала угроза пандемии. Вследствие этого, изменились такие показатели как: уровень жизни населения и ВВП. Кроме этого, претерпели изменения социальная, экономическая и финансовая сферы. Хотелось бы отметить, что на изменение данных показателей так же повлияли санкционные ограничения.

Принято считать, что санкции, то есть ограничения, являются негативными мерами для развития населения и страны в целом. Под санкциями в узком смысле, подразумевается прекращение нормального функционирования различных сфер человеческой деятельности и государства. Тоже самое можно сказать и про пандемию. На сегодняшний день, это является актуальной проблемой. В данной статье мы разберемся, так ли это на самом деле.

В связи с тяжелой политической ситуацией в Российской Федерации, на неё был наложен пакет санкционных ограничений, который включал в себя большое количество пунктов. Для понимания, приведем пример. На российском рынке присутствует большое количество иностранных фирм, марок, брендов. После введения санкций, большое количество продукции заграничных производителей покинуло российский рынок. К ним можно отнести таких производителей, как: Mazda, Toyota, Lexus, Mercedes Benz, Ford, Volvo, Nissan и другие. Как мы знаем, доставить готовый, собранный автомобиль из другого государства очень затратно. Поэтому автомобили данных марок собирались непосредственно в России. В связи с чем, люди работающие на сборочных заводах, а также дилерских центрах, остались безработные, так как данные производители прекратили сотрудничество с Россией, соответственно и поставки деталей.

Для того чтобы люди не оставались безработными долгое время и могли чувствовать себя комфортно, необходимо в кратчайшие сроки наладить отечественное производство. Так как создание автомобиля, это очень долгий, трудоемкий и денежно затратный процесс, для того чтобы заполнить нишу ушедших автомобильных брендов, большое распространение получили китайские автомобильные производители. Вследствие чего, в России начали открываться заводы по сборке данных автомобилей, тем самым решилась проблема безработицы в данной отрасли.

Далее рассмотрим, что относится к показателям уровня жизни.

К основным показателям уровня жизни можно отнести:

1. ВВП на душу населения;
2. Доходы населения в настоящее время;
3. Зависимость расходов и доходов граждан.

Валовой внутренний продукт (ВВП)- представляет собой рыночную стоимость всех товаров и услуг, которые были произведены в государстве для потребления, а не для производства.

Санкционные ограничения— это ограничения, запреты, которые вводятся одним государством против другого, а также физических и юридических лиц.

Далее рассмотрим доходы населения Российской Федерации. Они представляют собой совокупность следующих выплат:

1. Заработная плата;
2. Социальные выплаты;
3. Доход от инвестиций;
4. Доход от вложений;
5. Прочие доходы.

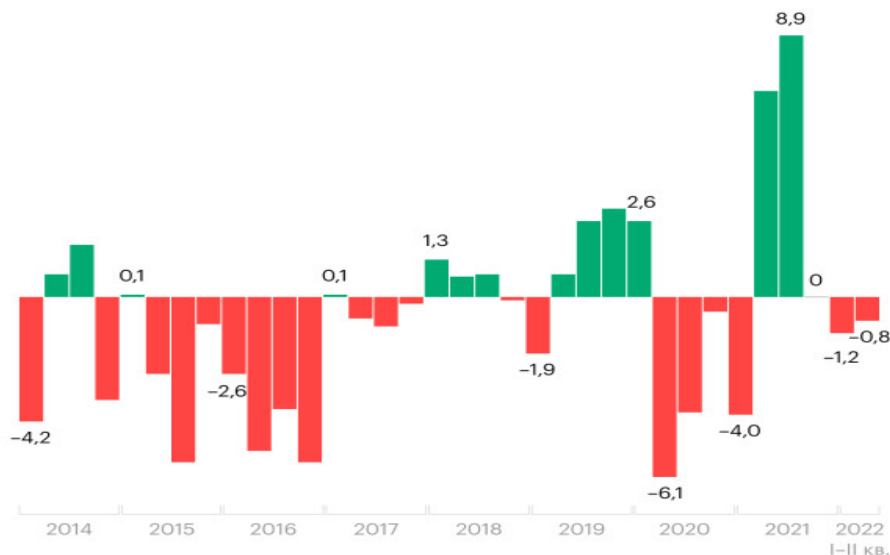


Рисунок 1. Изменение реальных доходов населения РФ.

Проанализировав данные Росстата и построив график доходов граждан РФ, можем сделать вывод. На протяжении всего 2020 года доходы населения в значительной степени снизились, по сравнению с 2019 годом. Объясняется это снижением тем, что на этот период приходится максимальное распространение пандемии. Но в 2021 году, население страны адаптировалось к современным условиям жизни и их доход начал возрастать. Как видно из графика, в 2022 году наблюдается снижение доходов. Это связано с наложением пакета санкций на Россию.

Далее рассмотрим соотношение доходов и расходов граждан. Нельзя не упомянуть об инфляции. Обращаясь к официальной статистике, инфляция в 2022 году приняла максимальное значение и составила 11,94%. В то время как, в период с 2016 по 2020 год, эти показатели не превышали 5,5%. В начале 2022 года цены на плодоовощную продукцию увеличились на 5,8%. Но также наблюдается и снижение цен, на такую продукцию как: сахар- 4,8%, гречневая крупа- 4,1% и поваренная соль- 0,6%. Что касается непродовольственных товаров, самое большое повышение цены наблюдается у дизельного топлива. Оно составляет 2,1%.

Такой скачок инфляции оказал влияние и на потребительскую корзину. Принято считать, что потребительская корзина состоит из: товаров как продовольственного, так и непродовольственного назначения, а также услуг. Эти товары и услуги предназначены для удовлетворения стандартных потребностей населения. Рассмотрев динамику стоимости потребительской корзины, наблюдается рост. В 2018 году стоимость составляла 10329 руб., а в 2022 она составляет 14251 руб.

Далее рассмотрим динамику ВВП на душу населения.

ВВП на душу населения— это отношение общего ВВП к количеству граждан, проживающих в государстве. Иными словами, это некоторое количество валового продукта, которое было произведено в государстве, на одного жителя в стоимостном выражении.

Существует заблуждение, что основную часть ВВП РФ составляет нефть. Однако это не совсем так. Рассмотрим процентное соотношение ВВП на душу населения:

16% приходится на торговую отрасль;
 14% - сбор налогов;
 14% - финансовая отрасль;
 14% - промышленная отрасль;
 13% - добыча горных пород, нефти и газа;
 9% - транспортная инфраструктура;
 7% - образование;
 6% - строительство;
 4% - сельское хозяйство, лесничество, рыболовство и рыбоводство;
 3% - производство и распределение газа, электроэнергии и воды.

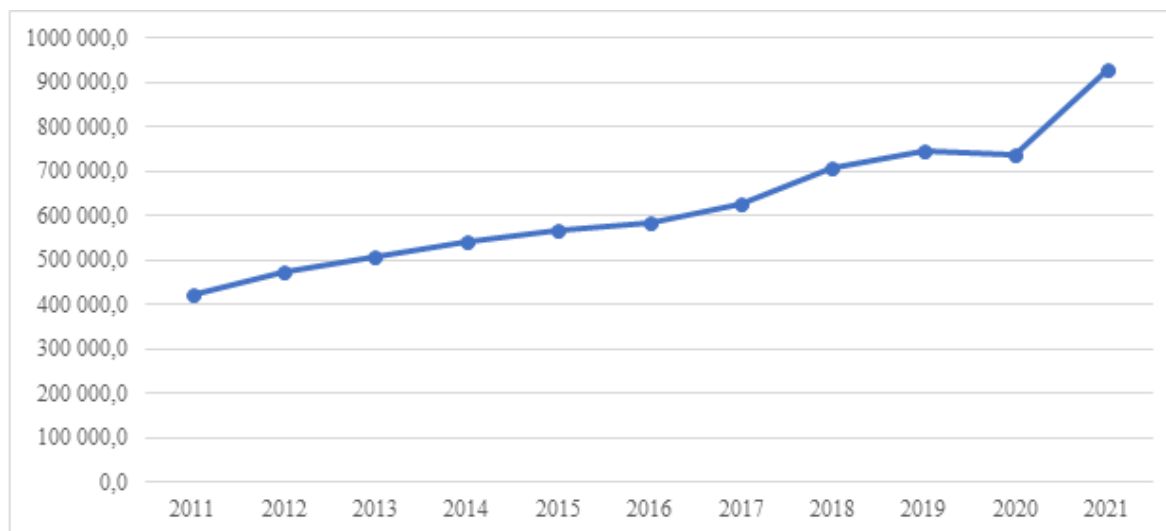


Рисунок 2. Валовой внутренний продукт на душу населения, руб.

На данном графике видно, что в 2021 году был большой прирост ВВП на душу населения и составил 927 540 руб. В 2020 году этот показатель был на 21% меньше. Объяснить это можно тем, что: стало развиваться сельское хозяйство, транспорт и связь, увеличился уровень торговли внутри страны.

Важно не выпускать из вида то, что РФ очень большая страна с тяжёлыми, нестабильными экономическими временами. Но несмотря на это, экономика страны уверенно растёт в условиях пандемии и влияний санкционных ограничений.

Изучив вопрос, касающийся наложения санкционных ограничений, можем сделать вывод. В ходе введения санкций, российский рынок покинули более 300 мировых брендов. Вследствие этого, произошел экономический спад страны. Проведя исследование, можно сказать, что такой спад будет наблюдаться в течение трех последующих лет. За этот период, будет налаживаться отечественное производство, придут на российский рынок новые компании, которых не было в стране ранее и другие изменения, приводящие к нормальному функционированию и укреплению экономики. После периода спада, последует компенсационный рост, в ходе которого, экономика страны приобретет тот потенциал, который был до введения санкций. А затем, последует период роста, где экономика государства выйдет на новую ступень.

1. Мойсес Б. Б., Плотникова И. В., Редько Л. А. Статистические методы контроля качества и обработка экспериментальных данных. Учебное пособие для СПО. М.: Юрайт, 2019. 118 с.
2. Нарбут В. В., Салин В. Н., Шпаковская Е. П. Экономическая статистика. Учебник / Economic statistics. Textbook. М.: КноРус, 2020. 234 с.

3. Кайнова В. Н., Зимина Е. В. Статистические методы в управлении качеством. Учебное пособие. М.: Лань, 2019. 152 с.
4. Попаденко Е. В. Судебная статистика. Учебное пособие. М.: Юрайт, 2020. 206 с.
5. Пригарин С. М. Статистическое моделирование многомерных гауссовских распределений. Учебное пособие для вузов. М.: Юрайт, 2019. 84 с.
6. Прохоров Ю. В., Пономаренко Л. С. Лекции по теории вероятностей и математической статистике. Учебник и практикум. М.: Юрайт, 2019. 220 с.
7. Салин В.Н., Качанова Н.Н., Глебова И.Ю. Статистика уровня жизни населения. Учебное пособие. М.: КноРус, 2019. 192 с.

Баранова Ю. С., Япрынцева В. А.

Незаконное перемещение культурных ценностей через таможенную границу Российской Федерации

*Калужский государственный университет им. К. Э. Циолковского
(Россия, Калуга)*

doi: 10.18411/trnio-07-2023-200

Научный руководитель: Гомон И.В.

Аннотация

В статье рассматривается проблема культурных ценностей, а именно незаконное перемещение через таможенную границу РФ. Исследованы вопросы, связанные с кражей и хищением, обнаружением при помощи технических средств таможенного контроля и уголовным наказанием для лиц, совершающих преступления в отношении культурных ценностей. Проведён анализ данных, связанный с незаконным перемещением культурных ценностей в Российской Федерации за 2020–2022 годы. Представлены мероприятия, которые способствуют снижению преступлений и обеспечению доступности информации, ее оперативный обмен между государствами и международными организациями

Ключевые слова: культурные ценности, контрабанда, Гагская конвенция, ЮНЕСКО, ТСТК.

Abstract

The article deals with the problem of cultural values, namely illegal movement across the customs border of the Russian Federation. The issues related to theft and embezzlement, detection by technical means of customs control and criminal punishment for persons committing crimes against cultural property are investigated. The analysis of data related to the illegal movement of cultural property in the Russian Federation for 2020-2022 was carried out. The activities that contribute to the reduction of crimes and ensuring the availability of information, its operational exchange between States and international organizations are presented

Keywords: cultural values, smuggling, The Hague Convention, UNESCO, TSTK.

Культурные ценности — это материальные и духовные объекты наследия, которые передаются из поколения в поколение в рамках определенной культуры или нации. Они могут включать в себя исторические памятники архитектуры, предметы искусства, музыку, литературу, народные традиции, языки, религию, научные достижения и другие элементы, которые формируют уникальность культуры и нации. [1]

Изначально термин «культурные ценности» понимался - как наиболее важные и значимые производные, материальные объекты человеческой деятельности. Данное определение появилось в 1954 году с принятием Гагской конвенции «О защите культурных ценностей в случае вооруженного конфликта», этот документ стал ответной мерой на негативные последствия 2 Мировой войны. [2]

Одной из главных проблем культурных ценностей, а именно их защита и законное перемещение через таможенную границу превратилась из внутренней в транснациональную, поэтому таможенные органы и правоохранительные органы взаимодействуют друг с другом в

транснациональном масштабе. Так же в числе угроз культурных ценностей существует и криминальная, поэтому надлежащую защиту культурных ценностей невозможно обеспечить без применения уголовно-правовых мер.

Ежегодно в мире похищается около 450–500 произведений искусства, антиквариата, религиозного культа и т.д.[3]

Действующее уголовное законодательство выделяет следующие виды преступных деяний, посягающие на культурные ценности: 1) хищение (ст. 164 УК РФ); 2) невозвращение (ст. 190 УК РФ); 3) уничтожение или повреждение (ст. 243 УК РФ); 4) несоответствие указанных данных при перемещении через таможенную границу (ст. 16.2 КоАП РФ). В отношении культурных ценностей могут также присутствовать: присвоение, растрата, причинение имущественного ущерба (обманом / злоупотребление доверием, причинение вреда / уничтожение по неосторожности). [4]

Несмотря на развитие научно-технического прогресса, разработку новых систем охранной сигнализации, кражи объектов культурного наследия совершаются по всему миру, богатые и разнообразные выставки культурных ценностей в музеях и архивах – становятся объектами преступлений мирового масштаба. Незаконный оборот культурных ценностей служит легальным средством получения доходов от продажи таких предметов криминальным путем. Незаконный оборот и преступление против культурных ценностей пресекает ЮНЕСКО и Интерпол. По данным ЮНЕСКО, еще начале 80-х гг. XX в, стоимость культурных ценностей, находящихся в нелегальном обороте, составила более 3 млрд. долл. США. [5] В 1969 году была создана команда карабинеров, которые проводят поиск, как и внутри страны, так и за ее пределами, периодически публикуется официальный список похищенных произведений искусства. Создание реестра, в который включены похищенные культурные ценности осуществляется не только на международном и государственном уровне, но и частными лицами. [6]

К способам незаконного перемещения культурных ценностей относят следующие действия:

- 1) выдача за сувенирные изделия;
- 2) сокрытие от таможенного контроля;
- 3) использование недействительных документов;
- 4) подмена средств таможенной идентификации;
- 5) недекларирование;
- 6) недостоверное декларирование.

Наиболее распространенными способами контрабанды культурных ценностей являются их недекларирование или сокрытие от таможенного контроля, но стоит отметить, что каждый способ незаконного перемещения нужно рассматривать детально. [7]

Проанализируем количество контрабанды культурных ценностей, которые перемещаются через таможенную границу Российской Федерации. (Таблица 1)

Таблица 1

Анализ данных, связанных с незаконным перемещением культурных ценностей в 2020–2022 гг.

Наименование	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Изменения по сравнению с 2022 годом, в %	
				2020 г.	2021 г.
<i>Количество возбуждённых уголовных дел по статье 226.1 УК РФ</i>	828	745	179	21,6	24,0
<i>Сумма, на которую выявлено незаконное перемещение культурных ценностей и стратегически важных товаров и ресурсов, млрд.руб.</i>	8	5,3	15,5	193,7	292,4
<i>Количество обнаруженных в ходе таможенного контроля культурных ценностей</i>	133	112	152	114,2	135,7
<i>Количество пропавших, утраченных, похищенных культурных ценностей по данным Минкультуры</i>	22 460	22 353	22 395	99,7	100,1

Исходя из расчетов таблицы, можно сделать вывод, что таможенные и другие правоохранительные органы стали больше выявлять и пресекать контрабанду культурных ценностей. Тем не менее количество пропавших, утраченных и похищенных культурных ценностей растёт с каждым днем, этому будет служить много различных факторов, но эффективность работы таможенных органов тоже не стоит на месте, поэтому можно сделать прогноз, что в последующих годах преступления против культурных ценностей сокроятся к нулю.

Для быстрого обнаружения и идентификации культурных ценностей таможенными органами применяются следующие технические средства таможенного контроля (ТСТК):

- 1) Досмотровая рентгеновская техника (ДРТ) – для контроля ручной клади багажа;
- 2) Технические средства контроля носителей аудио-, видеоинформации;
- 3) Технические средства идентификации – приборы для анализа содержания драгоценных металлов и камней, программно-аппаратный комплекс для идентификации подлинности художественных произведений искусства.

Стоит отметить, что все ТСТК будут малоэффективны без должного компетентного пользования. Должностное лицо таможенного органа должно не только уметь пользоваться техническими средствами, точно отличать культурные ценности от подделки, но и уверенно применять свои знания и практические навыки при работе с ТСТК, иначе эффективность таможенного контроля с применением технических средств будет равна нулю. [8]

С целью выявления фактов контрабанды культурных ценностей через таможенную границу РФ таможенными органами осуществляется комплекс мероприятий [11]: 1) проведение специальных мероприятий как силами и средствами ФТС, так и во взаимодействии с другими правоохранительными органами РФ и других государств; 2) организация, взаимодействие и обмен информацией с центральными и территориальными органами; 3) подразделениями Министерства Культуры РФ: анализ и проверка сведений о признании возможных нарушений таможенного законодательства, поступающих от правоохранительных органов и заинтересованных лиц. [9]

1. Медведева Н.В., Стоналова А.С. // Понятие «культурное наследие» и основные теоретические подходы к его изучению
2. Гагская конвенция о защите культурных ценностей в случае вооруженного конфликта//https://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/pdf/hague54.pdf
3. Клебанов Л.Р. // Преступления против культурных ценностей: понятие, признаки, система С.194
4. 4. Консультант- плюс - [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://www.consultant.ru/> (Дата обращения 08.05.2023)
5. Курьер ЮНЕСКО, 1983.
6. Петров А.Д., Чесноков А.В. // Сотрудничество ФТС России с международными организациями по защите культурных ценностей С.97
7. Филиппов А.В. // Современная характеристика основных способов незаконного вывоза и ввоза и культурных ценностей
8. Капштер К.Д. // Оценка эффективности применения ТСТК при таможенном контроле культурных ценностей
9. Сайт ФТС России - [Электронный ресурс] - <https://customs.gov.ru/> - (Дата обращения 08.05.2023)
10. Ежегодный сборник «Таможенная служба Российской Федерации».[Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.customs.ru/> (Дата обращения 07.05.2023)
11. Гомон И.В., Тюрина С.В., Старцева А.Н., // Направления развития международного сотрудничества в таможенных органах

Бобкова Е.А.¹, Наумов М.М.²

SWOT-анализ «Ferrari»

¹Московский Государственный Университет Технологий и Управления им. К.Г. Разумовского

²Государственный Университет Просвещения

(Россия, Москва)

doi: 10.18411/trnio-07-2023-201

Аннотация

В статье проводится исследование сильных и слабых сторон, возможностей и угроз компании Ferrari. Компании, которая была основана в 1947 Энцо Феррари в Маранелло.

Ключевые слова: SWOT-анализ, инновации, сильные и слабые стороны, возможности и угрозы.

Abstract

This article investigates the strengths, weaknesses, opportunities and threats of Ferrari. A company that was founded in 1947 by Enzo Ferrari in Maranello.

Keywords: SWOT analysis, innovation, strengths and weaknesses, opportunities and threats.

Посмотрим динамику SWOT-анализа «Ferrari», она выявит, почему данный бизнес является одним из наиболее успешных на рынке автомобилей премиум класса.[1]

Компания Ferrari имеет множество сильных сторон, которые помогают ей существовать как один из ведущих производителей премиальных автомобилей и брендов в мире. Вот некоторые из них:

1. Марка: Ferrari представляет собой иконическую и престижную марку в автомобильной индустрии. Она известна своими спортивными автомобилями, элегантным дизайном и высокой производительностью. Ferrari ассоциируется с роскошью, статусом и уникальным итальянским стилем.
2. Инновации и технологии: Компания всегда стремится быть на передовой технологического развития в автомобильной индустрии. Ferrari внедряет передовые технологии в свои автомобили, такие как аэродинамические решения, жидкостное охлаждение тормозов и передовые системы управления и безопасности. Это позволяет компании создавать высокоэффективные и инновационные автомобили.
3. Производство и ручная сборка: Все автомобили Ferrari ручной работы, придавая им особую ценность и эксклюзивность. Каждая деталь тщательно изготавливается с использованием высококачественных материалов и проходит строгий контроль качества. Этот подход обеспечивает высочайший уровень отделки и индивидуализацию каждой машины.
4. Мировой успех и лояльность потребителей: Ferrari имеет огромную базу преданных поклонников по всему миру. Более чем в 60 странах есть официальные дилерские центры, что позволяет компании достигать успешных продаж на международном рынке. Это свидетельствует о сильной мировой репутации и лояльности покупателей.
5. Участие в мировом автоспорте: Ferrari известна своими выдающимися достижениями в автомобильных гонках. Принятие участия в таких престижных соревнованиях, как Формула-1, является важной составляющей имиджа компании. Успехи в автоспорте способствуют повышению престижа марки и привлечению внимания к компании.

Все эти сильные стороны делают компанию Ferrari уникальной и успешной в премиальном сегменте автомобильной индустрии, подтверждая ее статус одного из самых престижных брендов в мире.

Какую-то специфическую информацию о слабых сторонах компании Ferrari мне неизвестно, так как компания в целом является успешной и престижной. Однако, можно выделить некоторые возможные аспекты:

1. Высокая цена: Автомобили Ferrari являются премиальными и, соответственно, имеют высокую стоимость. Это может быть недоступно для широкой аудитории потребителей.
2. Ограниченное производство: Ferrari производит ограниченное количество автомобилей каждый год, что может вызывать ограниченную доступность для покупателей. Это также может создавать длинные списки ожидания и сложности с приобретением автомобиля.
3. Невысокая эффективность расхода топлива: Из-за спортивного характера и высокой производительности автомобилей Ferrari, они могут потреблять больше топлива в сравнении с обычными автомобилями. Это может привести к высоким затратам на топливо и небольшому дальнейшему покрытию без дополнительных заправок.
4. Обслуживание и ремонт: Из-за особого дизайна и сложной технической конструкции автомобилей Ferrari, обслуживание и ремонт могут требовать специализированного оборудования и квалифицированных механиков. Это может повысить стоимость и сложность обслуживания этих автомобилей.

Компания Ferrari имеет несколько возможностей, которые способствуют ее успеху и развитию:

1. Инновации в технологиях: Ferrari известна своими передовыми технологиями и инновациями в области автомобильной промышленности. Компания постоянно работает над разработкой новых технологий и улучшением своих автомобилей, таких как системы управления двигателем, аэродинамика и материалы.
2. Широкий модельный ряд: Компания Ferrari предлагает разнообразный модельный ряд автомобилей, от спортивных купе и кабриолетов до болидов для гоночных соревнований. Это позволяет компании привлекать различные категории клиентов и расширять свою аудиторию.
3. Мощный бренд и имидж: Ferrari имеет статус символа роскоши, престижности и спортивности. Бренд компании ассоциируется с качеством, элегантностью и высокой производительностью. Это позволяет компании привлекать лояльных покупателей и удерживать преимущество на рынке.
4. Развитие рынков: Ferrari продолжает осваивать и расширять свое присутствие на новых рынках, включая страны с развивающейся экономикой, такие как Китай, Россия и Бразилия. Это предоставляет компании возможности для роста и увеличения объемов продаж.
5. Брендные продукты и партнерства: Компания Ferrari также использует свою репутацию и бренд для создания и продвижения различных продуктов и партнерств. Это может включать продажу мерчандайза, лицензий на использование бренда и спонсорские соглашения с другими компаниями и спортивными событиями.

Как и любая компания, у Ferrari есть несколько угроз, которые могут повлиять на ее деятельность:

1. Конкуренция: Автомобильная индустрия является конкурентной, и существуют другие престижные марки, которые также предлагают спортивные автомобили высокого класса, такие как Lamborghini, Porsche и McLaren. Это создает конкуренцию на рынке и может повлиять на продажи и рыночную долю Ferrari.
2. Экономические факторы: Изменения в экономической ситуации могут иметь негативное влияние на спрос на автомобили Ferrari. В периоды экономической нестабильности или рецессии, потребители могут сокращать свои расходы на

- роскошные товары, такие как автомобили. Это может привести к снижению продаж и прибыли для компании.
3. Регулятивные ограничения: Строгие нормативные требования в отношении выбросов и энергоэффективности имеют значение для автомобильной индустрии. Ferrari сталкивается с угрозой ужесточения нормативов по выбросам CO₂ и требований по обеспечению экологической устойчивости автомобилей. Это может повлечь за собой дополнительные расходы на разработку новых технологий и привести к ограничениям на текущие модели.
 4. Технологические изменения: Быстрый прогресс в области электромобилей и автономной технологии может представлять угрозу для компании Ferrari. Если потребители будут больше предпочитать экологически более чистые и энергоэффективные автомобили, это может повлиять на спрос на традиционные спортивные автомобили с двигателем внутреннего сгорания.
 5. Геополитические факторы: Торговые конфликты, изменения в политической ситуации и валютные колебания также могут повлиять на бизнес Ferrari. Введение таможенных пошлин, ослабление валюты или рост геополитической нестабильности могут создать препятствия для экспорта и внешнего бизнеса компании.

В целом, хотя у компании Ferrari могут быть некоторые слабости, она все же успешно справляется с вызовами и продолжает быть одним из самых престижных и востребованных брендов премиальных автомобилей. Все возможности помогают компании Ferrari удерживать свою позицию как ведущего производителя спортивных автомобилей в мире и справляться с конкурентными вызовами в отрасли. А понимание угроз позволяет Ferrari разрабатывать стратегии, чтобы преодолеть их и сохранить свою конкурентоспособность в отрасли.

1. Официальный сайт компании Ferrari. Режим доступа: <https://www.ferrari.com/ru-RU>
2. Структура SWOT-анализа. Режим доступа: <https://lafounder.com/article/swot-analiz>

Бобкова Е.А.¹, Наумов М.М.²
SWOT-анализ «Red Bull»

¹Московский Государственный Университет Технологий и Управления им. К.Г. Разумовского
²Государственный Университет Просвещения
(Россия, Москва)

doi: 10.18411/trnio-07-2023-202

Аннотация

В статье проводится исследование сильных и слабых сторон, возможностей и угроз компании Red Bull. Компании, которая была основана Дитрихом Матешичем в 1984 в Австрии.

Ключевые слова: SWOT-анализ, инновации, сильные и слабые стороны, возможности и угрозы.

Abstract

This article investigates the strengths, weaknesses, opportunities and threats of Red Bull. A company that was founded by Dietrich Mateschitz in 1984 in Austria.

Keywords: SWOT analysis, innovation, strengths and weaknesses, opportunities and threats.

Посмотрим динамику SWOT-анализа «Red Bull», она выявит, почему данный бизнес является одним из наиболее успешных на мировом рынке энергетических напитков.[1]

Некоторые из сильных сторон компании Red Bull включают:

1. Сильный бренд: Red Bull является одним из самых узнаваемых брендов в мире. Они создали яркую и запоминающуюся имидж, который ассоциируется с энергией, спортом и волнующими приключениями.

2. **Инновационность:** Red Bull всегда находится в поиске новых и уникальных способов продвижения своих продуктов. Они известны своими необычными маркетинговыми кампаниями и спонсорством разнообразных энергичных и экстремальных спортивных мероприятий.
3. **Мировое присутствие:** Red Bull активно заключает спонсорские соглашения с различными видами спорта и организует свои собственные события, такие как "Red Bull Air Race" и "Red Bull Rampage". Они привлекают многочисленную аудиторию из разных стран и культур, что делает их бренд глобальным.
4. **Высокое качество продуктов:** Red Bull известен своими энергетическими напитками высокого качества. Они используют натуральные ингредиенты и строго следят за производственными стандартами, чтобы обеспечить безопасность и эффективность своих продуктов.
5. **Стремление к успеху:** Компания Red Bull имеет репутацию предприимчивости, амбиций и стремления к достижению высоких результатов. Они постоянно развиваются и ищут новые возможности для роста и инноваций, что помогает им оставаться на первых рядах в своей отрасли.

Некоторые из слабых сторон компании Red Bull могут включать:

1. **Конкуренция:** Рынок энергетических напитков на сегодняшний день является очень конкурентным. Red Bull сталкивается с сильными конкурентами, такими как Monster Energy и Rockstar, что означает, что им приходится постоянно выделяться и бороться за свою долю рынка.
2. **Зависимость от одного продукта:** Red Bull, прежде всего, известен своим энергетическим напитком. Большая часть их прибыли связана с продажей этого одного продукта. Это может ограничивать их возможности для диверсификации и экспансии на другие рынки и категории товаров.
3. **Отрицательное влияние на здоровье:** Энергетические напитки, включая Red Bull, содержат высокое содержание кофеина и сахара. Чрезмерное потребление таких напитков может быть вредным для здоровья, особенно для детей и подростков. Это может вызывать беспокойство и негативную реакцию общества и регулирующих органов.
4. **Негативное восприятие:** Некоторые люди связывают энергетические напитки, включая Red Bull, с непродуктивным образом жизни, повышенным адреналином и чрезмерной стимуляцией. Это может привести к негативному восприятию или отторжению некоторых целевых групп потребителей.
5. **Эффекты на окружающую среду:** Производство и распространение энергетических напитков могут оказывать негативное воздействие на окружающую среду. Некоторые ингредиенты и упаковочные материалы могут быть небioresлагаемыми и оказывать негативное воздействие на природу.

Некоторые из возможностей компании Red Bull включают:

1. **Международное присутствие:** Red Bull имеет международное присутствие, которое позволяет им достигать широкой аудитории по всему миру. Они могут продвигать свои продукты и проводить маркетинговые мероприятия в разных странах, устанавливая таким образом глобальную популярность бренда.
2. **Инновации в продуктовой линейке:** Red Bull продолжает развивать свою продуктовую линейку, включая различные вкусы и варианты энергетических напитков. Они могут использовать свои исследования и разработки для создания новых продуктов, чтобы удовлетворить изменяющиеся предпочтения потребителей.
3. **Спонсорство и маркетинговые партнерства:** Red Bull активно участвует в спонсорстве и партнерствах в различных областях, таких как спорт, музыка,

экстремальные виды спорта и т.д. Это помогает компании установить связь с целевой аудиторией и увеличить осведомленность о бренде.

4. Многофункциональность продуктов: Red Bull является не только энергетическим напитком, но также выпускает лимонады, безалкогольные коктейли и другие продукты. Это позволяет компании занимать разные рыночные сегменты и привлекать широкий круг потребителей.
5. Медийный контент: Red Bull активно создает и продвигает свой собственный медийный контент, включая видео, журналы и партнерства с известными спортсменами и артистами. Это позволяет им улучшить эффективность своих маркетинговых кампаний и поддерживать фан-сообщество бренда.

Это лишь некоторые из возможностей, которые могут быть у компании Red Bull. С их уникальным брендом и ресурсами, у них есть потенциал для дальнейшего роста и успеха на рынке энергетических напитков.

Некоторые из угроз, с которыми может столкнуться компания Red Bull, включают следующее:

1. Конкуренция: Рынок энергетических напитков очень конкурентен, и Red Bull должен постоянно конкурировать с другими брендами, такими как Monster, Rockstar и Coca-Cola. Возможность других компаний предложить схожие продукты или провести успешные маркетинговые кампании может повлиять на долю рынка и прибыльность Red Bull.
2. Законодательство и регулирование: Изменения в законодательстве и регулировании могут оказать отрицательное влияние на производство, рекламу и продажи энергетических напитков. Ограничения по содержанию ингредиентов, возрастные ограничения и требования к маркировке могут повлиять на спрос на продукты Red Bull.
3. Здоровье и общественное мнение: Здоровый образ жизни и растущая осведомленность о возможных негативных последствиях потребления энергетических напитков могут отрицательно повлиять на спрос на продукты Red Bull. Распространение информации о возможных рисках в сочетании с растущей интолерантностью к напиткам, содержащим кофеин и таурин, может привести к снижению спроса.
4. Изменяющиеся потребительские предпочтения: Потребители все больше предпочитают здоровые и натуральные продукты. Это может оказать негативное влияние на спрос на традиционные энергетические напитки, так как они могут считаться "неестественными" и иметь высокий уровень сахара.
5. Образование о расходах человеческих ресурсов: Проведение разнообразных мероприятий, спонсорство, партнерство и создание медийного контента требуют значительных затрат на рекламу и маркетинг. В случае сокращения бюджета на маркетинговые мероприятия или недостаточного привлечения потребителей, компания может столкнуться с угрозой снижения продаж.

У компании Red Bull с их уникальным брендом и ресурсами есть потенциал для дальнейшего роста и успеха на рынке энергетических напитков. Важно отметить, что это не исчерпывающий список слабых сторон компании Red Bull, а лишь некоторые из возможных проблем, с которыми они могут сталкиваться. Также это лишь некоторые из угроз, которые могут повлиять на успех компании Red Bull. Чтобы справиться с ними, компания должна оставаться инновационной, следить за изменениями в потребительских предпочтениях и приспосабливаться к новым требованиям регулирующих органов и законодательства.

1. Официальный сайт компании Red Bull. Режим доступа: <https://www.redbull.com/ru-ru/>
2. Структура SWOT-анализа. Режим доступа: <https://lafounder.com/article/swot-analiz>

Бобкова Е.А.¹, Наумов М.М.²

SWOT-анализ «Яндекс»

¹Московский Государственный Университет Технологий и Управления им. К.Г. Разумовского

²Государственный Университет Просвещения

(Россия, Москва)

doi: 10.18411/trnio-07-2023-203

Аннотация

В статье проводится исследование сильных и слабых сторон, возможностей и угроз компании Яндекс. Компании, которая была основана Ильёй Сегаловичом, Аркадием Воложом и Еленой Колмановской.

Ключевые слова: SWOT-анализ, инновации, сильные и слабые стороны, возможности и угрозы.

Abstract

This article explores the strengths, weaknesses, opportunities and threats of Yandex. Company, which was founded by Ilya Segalovich, Arkady Volozh and Elena Kolmanovskaya.

Keywords: SWOT analysis, innovation, strengths and weaknesses, opportunities and threats.

Посмотрим динамику SWOT-анализа «Яндекс», она выявит, почему данный бизнес является одним из наиболее успешных на российском и мировом рынке IT.[1]

Некоторые сильные стороны компании Яндекс включают:

1. **Лидерство в отрасли:** Яндекс является одной из ведущих технологических компаний в России и странах СНГ. Компания разработала и представила множество инновационных продуктов и сервисов, таких как поисковая система, штатный GPS-навигатор, онлайн-карты и др.
2. **Компетентность в машинном обучении и искусственном интеллекте:** Яндекс является пионером в области машинного обучения и искусственного интеллекта в России. Компания активно разрабатывает и применяет эти технологии в своих продуктах и сервисах, таких как голосовой помощник Алиса и многофункциональный ассистент Директор.
3. **Мощная поисковая система:** Яндекс является основной поисковой системой в России, обладая значительной долей рынка. Ее поисковый алгоритм и архитектура обеспечивают точные результаты поиска, а также умеют осуществлять персонализацию поискового опыта пользователей.
4. **Интегрированные онлайн-сервисы:** Яндекс предлагает широкий спектр интегрированных онлайн-сервисов, таких как электронная почта, облачное хранение, онлайн-карты, музыкальный стриминг, новостной агрегатор и др. Эта интеграция позволяет пользователям удобно и эффективно пользоваться различными сервисами без необходимости переключать интерфейсы или входить в разные аккаунты.
5. **Развитая техническая инфраструктура:** Яндекс имеет мощную техническую инфраструктуру, включая свои собственные центры обработки данных и серверные кластеры. Это позволяет компании масштабировать свои продукты и сервисы, обеспечивая быструю и надежную работу для миллионов пользователей.
6. **Фокус на инновациях:** Яндекс активно инвестирует в исследования и разработки, стремясь к стоящим новым технологиям и продуктам. Компания регулярно заключает партнерства и соглашения с ведущими университетами и исследовательскими центрами, чтобы привлекать талантливых специалистов и оставаться на переднем крае инноваций.

Некоторые слабые стороны компании Яндекс могут включать:

1. Зависимость от регулятивного окружения: Как многие технологические компании, Яндекс сталкивается с изменениями в правовом регулировании, особенно в отношении персональных данных и конкуренции. Такие изменения могут оказывать негативное влияние на деятельность и рост компании.
2. Ограниченная международная экспансия: Несмотря на то, что Яндекс является лидером в рынке интернет-услуг в России, компания имеет ограниченную присутствие за пределами этой страны. Это ограничение может затруднять международное расширение и конкуренцию с мировыми технологическими гигантами.
3. Конкуренция: В России существует сильная конкуренция с другими компаниями, такими как Google, Mail.ru Group и другие технологические гиганты, которые также предлагают широкий спектр продуктов и сервисов. Это создает высокую степень конкуренции на рынке и потенциально может повлиять на рыночную долю и прибыльность Яндекса.
4. Зависимость от рекламных доходов: В настоящее время основной источник дохода для Яндекса - это реклама. Это означает, что компания зависит от ситуации на рынке рекламы и может быть уязвима к снижению рекламных бюджетов в периоды экономической нестабильности или изменения потребительских предпочтений.
5. Технические проблемы: Как и у других технологических компаний, Яндекс может столкнуться с техническими проблемами, такими как сбои в работе серверов, проблемы с безопасностью данных или программные ошибки. Такие проблемы могут негативно сказаться на пользовательском опыте и доверии к компании.
6. Ограниченное разнообразие продуктов: Яндекс предлагает широкий спектр продуктов и сервисов, однако некоторые конкуренты могут иметь более разнообразный и глобальный портфель продуктов. Это может ограничивать потенциальные возможности для диверсификации и привлечения новых пользователей.

Некоторые возможности компании Яндекс включают:

1. Разработка и внедрение новых технологий: Яндекс имеет сильную экспертизу в области машинного обучения и искусственного интеллекта, что позволяет компании разрабатывать инновационные продукты и сервисы. Возможность продолжить изучение и использование этих технологий может привести к расширению общего портфеля продуктов и новым возможностям на рынке.
2. Разнообразие и расширение продуктов и сервисов: Компания может совершать диверсификацию своего портфеля продуктов и услуг, предлагая новые инновационные решения на основе своих сильных сторон. Например, Яндекс может развивать свои сервисы в области электронной коммерции, онлайн-образования или финансовых технологий.
3. Международное расширение: Хотя Яндекс имеет ограниченное присутствие за пределами России, компания имеет потенциал для расширения на международных рынках. Успешное внедрение и продвижение своих продуктов и сервисов в других странах может открыть новые источники дохода и позволить компании стать международным лидером в своей отрасли.
4. Партнерства и сотрудничество: Яндекс может налаживать партнерские отношения с другими компаниями и организациями, чтобы расширить свои возможности и ресурсы. Сотрудничество с технологическими гигантами, университетами или стартапами может способствовать развитию новых продуктов и инноваций.
5. Развитие мобильных решений: В свете быстрого роста использования мобильных устройств, Яндекс может сосредоточиться на разработке и совершенствовании своих мобильных приложений и сервисов. Мобильные

браузеры, приложения для карт и навигации, голосовые помощники - это лишь некоторые из областей, где компания может создавать новые возможности и улучшать пользовательский опыт.

6. Дальнейшее укрепление лидерства на рынке интернет-услуг в России: Яндекс может использовать свое положение лидера в России, чтобы сохранить и укрепить свою позицию. Это может включать обеспечение высокого качества продуктов и сервисов, привлечение новых пользователей и монетизацию дополнительных возможностей, таких как онлайн-реклама и платные подписки.

Как компания-гигант с множеством услуг и продуктов, Яндекс подвержен различным угрозам. Вот некоторые из них:

1. Конкуренция: Яндекс работает в отраслях, где конкуренция сильная. Компании, такие как Google, Mail.ru Group и другие поисковые системы, социальные сети и поставщики интернет-услуг, могут представлять серьезную угрозу для Яндекса, особенно в контексте привлечения пользователей и монетизации услуг.
2. Угрозы в сфере безопасности: Компания подвержена угрозам хакеров, киберпреступников и других злоумышленников. Кибератаки могут привести к утечке конфиденциальной информации, нарушению работы систем или доступу к пользовательским данным.
3. Законодательные ограничения и регуляции: Яндекс работает в разных странах, и в каждой из них есть свои правила и ограничения, которые могут повлиять на его деятельность. Некорректная интерпретация или применение законодательства может привести к значительным штрафам или потере лицензий.
4. Экономические факторы: Изменения в мировой или национальной экономике, валютных курсах и финансовых рынках могут быть угрозой для финансового благополучия Яндекса. Кризисы и снижение покупательской способности могут снизить спрос на рекламу и другие услуги Яндекса.
5. Репутационные риски: Яндекс имеет большую базу пользователей, и негативные новости или отзывы могут серьезно повлиять на его репутацию. Нарушения конфиденциальности, скандалы или недостаточная безопасность данных могут негативно сказаться на имидже компании и привести к потере доверия клиентов.
6. Технические проблемы и отказы: Яндекс полагается на свою техническую инфраструктуру, и любые сбои или технические проблемы могут негативно повлиять на доступность и работоспособность его услуг. Это может привести к недовольству пользователей и потере дохода.

Компания Яндекс постоянно работает над минимизацией этих угроз и принимает меры для защиты своих пользователей и своей деятельности.

1. Официальный сайт компании Яндекс. Режим доступа: <https://dzen.ru/?yredirect=true>
2. Структура SWOT-анализа. Режим доступа: <https://lafounder.com/article/swot-analiz>

Бушуева В.А., Митрофанов С.В.

Статистико-экономический анализ производства сахарной свеклы на примере предприятий Воронежской области

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

doi: 10.18411/trnio-07-2023-204

Аннотация

Статья посвящена статистико-экономическому анализу производства сахарной свеклы на примере предприятий Воронежской области. В работе будут рассмотрены данные о производстве сахара в Воронежской области за последние годы, а также проведен анализ

эффективности производства сахарной свеклы на основе экономических показателей компаний-производителей в рассматриваемом регионе.

Ключевые слова: производство, сахарная свекла, модели, таблица, анализ.

Abstract

The article is devoted to the statistical and economic analysis of sugar beet production on the example of enterprises in the Voronezh region. The paper will consider data on sugar production in the Voronezh region in recent years, as well as analyze the efficiency of sugar beet production based on the economic performance of manufacturing companies in the region under consideration.

Keywords: production, sugar beet, models, table, analysis.

Статистико-экономический анализ производства сахарной свеклы на предприятиях Воронежской области является актуальной темой исследования в свете значительной роли сахарной свеклы и сахара в экономике региона и страны в целом.

С помощью статистико-экономического анализа можно оценить эффективность производства сахарной свеклы на предприятиях Воронежской области. Ключевые показатели, такие как затраты на сельскохозяйственную производственную деятельность, урожайность, рентабельность и другие, позволяют определить, какие факторы влияют на эффективность производства и какие меры могут быть приняты для ее повышения.

По данным статистики, Воронежская область является одним из крупнейших производителей сахарной свеклы в России. В конце 2021 года она заняла второе место в России и первое место в Центральном федеральном округе. Однако, несмотря на такой большой объем производства, многие предприятия сталкиваются с проблемами в области экономики и производства.

Таким образом, статистико-экономический анализ производства сахарной свеклы является ключевым инструментом для оценки и оптимизации производственных процессов на предприятиях региона. Учитывая значимость этой культуры для экономики и общества в целом, повышение производства сахарной свеклы становится целью не только для отдельных предприятий, но и для региона в целом.

Изучение урожайности растениеводства позволят определить влияние на уровень производства сахарной свеклы. Использование индексного анализа поможет точно оценить валовый сбор, что важно при планировании и определении эффективности производственного процесса.

Таблица 1

Индексный анализ средней урожайности и валового сбора сахарной свеклы.

Наименование	Факторы		
	Изменения урожайности в отдельных предприятиях	Изменение структуры посевных площадей	Изменение размера посевных площадей
<p>Общие изменения средн. урожайности</p> <p>а) Относительное</p> $I_{\bar{y}} = \bar{Y}_1 / \bar{Y}_0 = (\sum Y_1 P_1 / \sum P_1) / (\sum Y_0 P_0 / \sum P_0)$ $I_{\bar{y}} = 364,58 / 297,51 = 1,2254$ <p>или 122,54%</p> <p>б) Абсолютное</p> $\Delta \bar{Y} = \bar{Y}_1 - \bar{Y}_0$ $\Delta \bar{Y} = 364,58 - 297,51 = 67,07$ <p>или 67,1 ц/га</p>	<p>а) $I_d = \bar{Y}_1 / \bar{Y}_{\text{всг}} = (\sum Y_1 P_1 / \sum P_1) / (\sum Y_0 P_1 / \sum P_1)$</p> $I_d = 364,58 / 309,74 = 1,1770$ <p>или 117,70%</p> <p>б) $\Delta \bar{y}(Y) = \bar{Y}_1 - \bar{Y}_{\text{всг}}$</p> $\Delta \bar{y}(Y) = 364,58 - 309,74 = 54,83$ <p>или 55 ц/га</p>	<p>а) $I_d = \bar{Y}_{\text{всг}} / \bar{Y}_0 = (\sum Y_0 P_1 / \sum P_1) / (\sum Y_0 P_0 / \sum P_0)$</p> $I_d = 309,74 / 297,51 = 1,0411$ <p>или 104,11%</p> <p>б) $\Delta \bar{y}(d) = \bar{Y}_{\text{всг}} - \bar{Y}_0$</p> $\Delta \bar{y}(d) = 309,74 - 297,51 = 12,23$ <p>или 12,2 ц/га</p>	—
<p>Валовой сбор общ. измен.</p> <p>а) относительное</p> $I_{\text{вн}} = \sum Y_1 P_1 / \sum Y_0 P_0$ $I_{\text{вн}} = 3500287 / 2447609 = 1,4301$ <p>или 143,01%</p> <p>б) абсолютное</p> $\Delta_{\text{вн}} = \sum Y_1 P_1 - \sum Y_0 P_0$ $\Delta_{\text{вн}} = 3500287 - 2447609 = 1052678$ <p>ц</p>	<p>а) $I_y = \bar{Y}_1 / \bar{Y}_{\text{всг}} = (\sum Y_1 P_1 / \sum P_1) / (\sum Y_0 P_1 / \sum P_1)$</p> $I_y = 364,58 / 309,74 = 1,1770$ <p>или 117,70%</p> <p>б) $\Delta_{\text{вн}}(y) = (\bar{Y}_1 - \bar{Y}_{\text{всг}}) * \sum P_1$</p> $\Delta_{\text{вн}}(y) = (364,58 - 309,74) * 9601 = 526458$ <p>ц</p>	<p>а) $I_d = \bar{Y}_{\text{всг}} / \bar{Y}_0 = (\sum Y_0 P_1 / \sum P_1) / (\sum Y_0 P_0 / \sum P_0)$</p> $I_d = 309,74 / 297,51 = 1,0411$ <p>или 104,11%</p> <p>б) $\Delta_{\text{вн}}(d) = (\bar{Y}_{\text{всг}} - \bar{Y}_0) * \sum P_1$</p> $\Delta_{\text{вн}}(d) = (309,74 - 297,51) * 9601 = 117442$ <p>ц</p>	<p>а) $I_n = \sum P_1 / \sum P_0$</p> $I_n = 9601 / 8227 = 1,1670$ <p>или 116,7%</p> <p>б) $\Delta_{\text{вн}}(n) = (\sum P_1 - \sum P_0) * \bar{Y}_0$</p> $\Delta_{\text{вн}}(n) = (9601 - 8227) * 297,51 = 408778$ <p>ц</p>

В результате улучшения структуре посевных площадей, средняя урожайность сахарной свеклы повысилась на 22,54%. Это в свою очередь сказалось на уровне валового сбора сахарной свеклы. Улучшение показателей свидетельствует о росте эффективности сельскохозяйственного производства. На момент 2021 года валовый сбор сахарной свеклы увеличился на 43.01%, по сравнению с базисным 2020 годом. Такой рост связан с повышением урожайности на некоторых предприятиях и улучшением структуры посевной площади, а также увеличением размера посевных площадей.

Основным фактором влияющий на урожайность сахарной свеклы является нагрузка пашни на 1 трактор. Оптимальной нагрузкой считается 80-120 га на 1 трактор.

Нами проведена аналитика по данному группировочному признаку, где минимальная нагрузка пашни на 1 трактор 91 га, а максимальная 463 га.

Проведя аналитическую группировку с применением правила трех сигм мы получили следующие результаты:

Таблица 2

Аналитическая группировка нагрузке пашни на 1 трактор по предприятиям Воронежской области.

Границы групп по производству сах. св.	Число предприятий	Произведенные затраты на 1 га посева сах. св., руб.	Нагрузка пашни на 1 трактор, га	Урожайность сах. св., ц/га	Трудоемкость 1 ц сах. св., чел/ч	Себестоимость 1 ц сах. св.	Уровень рентабельности, %
От -81 до 115	3	100809	97	369,9	0,03	257	37,1
От 115 до 213	8	97630	140	367,0	0,06	266	28,3
От 213 до 507	10	93243	273	362,9	0,07	273	33,7
ИТОГО	21	95023	204	364,6	0,05	261	34,7

Анализируя данную таблицу, можно увидеть, что одним из основных факторов, оказывающих влияние на урожайность культур, является нагрузка на пашни на 1 трактор. Чем выше нагрузка пашни на 1 трактор, тем ниже урожайность сахарной свеклы, тем выше себестоимость 1 ц сахарной и трудоемкость 1 ц сахарной свеклы, и ниже уровень рентабельности. Повышение нагрузки пашни сверх оптимальной величины свидетельствует о нехватке техники. В результате ухудшается качество обработки почвы, что приводит к снижению урожайности и уровня рентабельности, росту трудоемкости и себестоимости.

На основании данных таблицы 1 можно сделать вывод, что с увеличением нагрузки пашни на 1 трактор до 273 га снижается урожайность сахарной свеклы до 362,9 ц/га, а также повышается трудоемкость 1 сахарной свеклы до 0,07 чел/ч и себестоимость 1 ц сахарной свеклы до 273 руб.

Таким образом, благодаря аналитической группировки была выявлена обратная зависимость между урожайностью сахарной свеклы и нагрузкой пашни на 1 трактор.

На основе выше сказанного можно сделать вывод, что для снижения нагрузки пашни на 1 трактор. Нужна оптимизация пашни. Неправильно выполненная пашня может повысить сопротивление, что приводит к увеличению нагрузки на трактор. Для того чтобы пашня не наносила избыточной нагрузки, необходимо соблюдать определенные правила. Важно

правильно выбрать оборудование для пашни, а также правильно установить глубину и подготовку почвы перед работой трактора.

Другим способом снижения нагрузки на трактор является переработка почвы во время междурядной обработки. Этот метод помогает снизить глубину обработки почвы, что снижает нагрузку на трактор. Переработка почвы также способствует улучшению ее структуры.

Еще одним из способов снижения нагрузки на трактор является использование более легких материалов для изготовления оборудования для пашни. К примеру, сегодня на рынке есть оборудование для пашни, изготовленное из специальных легких материалов, которые не наносят дополнительной нагрузки на трактор.

Также важным моментом является регулярное техническое обслуживание трактора. Трактор, который находится в хорошем техническом состоянии, может лучше справляться с нагрузкой, благодаря эффективной работе ходовой части и мотора.

Одним из ключевых аспектов успешного сельского хозяйства является правильная организация посевных площадей. Именно от этого параметра зависит урожайность и качество сельскохозяйственной продукции. Улучшение структуры посевных площадей – это процесс, направленный на оптимизацию использования земельных ресурсов и повышение эффективности сельскохозяйственного производства.

Первым шагом в улучшении структуры посевных площадей является анализ основных проблем, связанных с недостаточной эффективностью использования земельных ресурсов. Этот анализ позволит выявить причины снижения урожайности и качества сельскохозяйственной продукции, а также определить необходимые меры для повышения эффективности использования посевных площадей.

Одной из причин низкой урожайности является недостаточное плодородие почвы. Для улучшения плодородия посевных площадей необходимо проводить регулярный контроль качества почвы, а также проводить ее удобрение и агрохимические обработки. Это повысит урожайность и качество сельскохозяйственной продукции, а также поможет сократить площадь вспахиваемых земель.

Другой важной задачей является увеличение площади пахотных земель. Для этого необходимо проводить реструктуризацию землепользования, а также вводить новые технологии и методы сельскохозяйственного производства. Это поможет увеличить урожайность и качество сельскохозяйственной продукции, а также повысит эффективность использования земельных ресурсов.

Для повышения уровня урожайности сахарной свёклы, можно использовать следующие рекомендации:

1. Выбрать подходящую землю: свёкла лучше всего растет на перегнойных почвах с нейтральной или слегка кислой реакцией.
2. Правильно подготовить почву: внести минеральные и органические удобрения перед посевом, чтобы обеспечить урожайное растение лучшей питательной средой.
3. Соблюдать оптимальный режим полива: свёкла нуждается в регулярном поливе, чтобы корневая система могла активно расти и развиваться.
4. Не допускать засорения почвы сорняками, повышается риск болезней и низкой урожайности.
5. Выбрать подходящий сорт свёклы: существуют различные сорта свёклы, которые могут расти и развиваться лучше в конкретных климатических условиях.
6. Соблюдать режим хранения урожая: свёклу следует хранить в прохладном и сухом месте, чтобы сохранить её качество и свежесть.

Для улучшения продукции сахарной свеклы можно использовать следующие рекомендации:

1. Выбрать подходящие семена: обратите внимание на качество и здоровье семян, они должны быть свежими и высокого качества. Также можно использовать гибридные семена, которые имеют улучшенные характеристики по урожайности и устойчивости к болезням.
2. Следить за правильным уходом: необходимо следить за поливом, удобрением, обработкой от болезней и сорняков. Также рекомендуется использовать специальные удобрения и препараты для улучшения роста и качества свеклы.
3. Выбирать оптимальное время уборки: рекомендуется собирать свеклу в период максимальной её зрелости. Такой подход позволит получить более высококачественный продукт с улучшенными ароматическими и вкусовыми характеристиками.
4. Соблюдать специальный режим хранения: после уборки свеклу необходимо хранить в прохладном и сухом помещении. При этом рекомендуется избегать контакта с другими овощами и фруктами, которые могут повлиять на качество свеклы.
5. Следить за условиями транспортировки: оптимальным вариантом является использование специальных транспортных средств при перевозке свеклы. Такой подход поможет сохранить качество продукции и избежать повреждения луковиц.
6. Выбирать правильный режим хранения: перед хранением свеклу необходимо освободить от навоза и грязи, затем помыть и высушить. После этого её можно хранить в ящиках, укладывая слоями, в подвале, на чердаке или в другом специальном помещении.

Соблюдение данных рекомендаций поможет улучшить продукцию сахарной свеклы.

1. Панина, Е. Б. Перспективы увеличения производства продукции растениеводства на основании комплексного экономического анализа / Е. Б. Панина, С. И. Панин // Финансовый вестник. – 2010. – № 1(21). – С. 73-78.
2. Панина, Е. Б. Статистико-экономический анализ демографических процессов в РФ / Е. Б. Панина, С. И. Панин // Теория и практика инновационных технологий в АПК: материалы национальной научно-практической конференции. – Ч. III Секции «Социально-экономический потенциал развития аграрной экономики и сельских территорий», «Землеустройство и кадастры». - Воронеж: ФГБОУ ВО Воронежский ГАУ, 2021. – С. 123 – 129.
3. Панина, Е. Б. Обеспеченность основными средствами и энергетическими ресурсами - основа роста эффективности использования земли / Е. Б. Панина, С. И. Панин // Инновационно-инвестиционные преобразования в экономике агропромышленного комплекса : Научно-практическая конференция преподавателей и научных работников, посвященная 60-летию подготовки экономических кадров для АПК в ФГБОУ ВПО "Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I", сборник научных трудов, Воронеж, 14 декабря – 19 2011 года / Редколлегия: Закшевская Е.В., Ширококов В.Г., Шалаев А.В., Волкова Н.Н.. – Воронеж: Воронежский государственный аграрный университет им. Императора Петра I, 2012. – С. 339-343.
4. Степанова Т.А. Рациональное использование составляющих производственного потенциала – база эффективного экономического развития сельскохозяйственных предприятий / Т. А. Степанова, Г. И. Хаустова, А. В. Ануфриева // Вестник Воронежского государственного аграрного университета. – 2013. – № 3(38). – С. 200-203.
5. Харченко, И. Н. Развитие производства зерновых культур в России / И. Н. Харченко, Л. Н. Измайлова, А. М. Восковых // 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. 176-178.

Быченко Д.В., Бобровская Е.В.

Управление инвестиционным портфелем ООО «Империя боулинга»

Омский государственный аграрный университет им. П.А.Столыпина
(Россия, Омск)

doi: 10.18411/trnio-07-2023-205

Аннотация

Для эффективного управления полученной прибылью, можно использовать различные финансовые инструменты. В данной статье рассматривается вложение полученной прибыли в паевые инвестиционные фонды (ПИФы). Данный вид финансовых инструментов уже диверсифицирован, что снижает риск потери собственных финансовых вложений, а благодаря доверительному управлению инвестиционные портфели регулярно пересматриваются аналитиками управляющей компании для максимизации дохода и минимизации риска потери денежных средств.

Ключевые слова: прибыль, инвестиции, паевой инвестиционный фонд, доходность, экономический эффект.

Abstract

For effective management of the received profit, it is possible to use various financial instruments. This article discusses the investment of profits in mutual funds (UIFs). This type of financial instruments is already diversified, which reduces the risk of losing one's own financial investments, and thanks to trust management, investment portfolios are regularly reviewed by analysts of the management company to maximize income and minimize the risk of losing money.

Keywords: profit, investment, mutual fund, profitability, economic effect.

Паевые инвестиционные фонды (ПИФ) в нашей стране появились сравнительно недавно. Основное их предназначение состоит в объединении финансовых ресурсов инвесторов (пайщиков) с целью вложения в различные финансовые инструменты: облигации, акции, недвижимость. Инвестор (пайщик) может купить как часть пая, так и целый пай или несколько, зарабатывая на увеличении стоимости своей доли. Это неплохая форма заработка для начинающих инвесторов, у которых недостаточно опыта или времени [1].

К преимуществам ПИФа относятся следующие:

- Инвестору не нужно тратить много времени и обладать специальными знаниями.
- Получение подробного отчета о состоянии активов фонда. Управляющая компания должна предоставлять отчет каждый месяц.
- Возможность получения более высокого дохода в сравнении с покупкой облигаций и размещением депозитов.
- Пайщики не уплачивают неустойку. Если появляются пени, неустойки, штрафы, то их выплачивает управляющая компания.
- Защита интересов пайщиков. Управляющая компания предпринимает необходимые усилия для заключения выгодных сделок.
- Возможность обмена паев между несколькими фондами управляющей компании. УК может заниматься делами сразу нескольких фондов, суть работы которых заключается во вложениях в разные активы.

Однако у данного способа заработка есть и ряд минусов:

- Отсутствие гарантии дохода. Инвестирование средств в фонд – это риск, как и при любом другом способе инвестирования. Управляющая компания не может гарантировать прибыль, поскольку она зависит от рыночных условий.

- Комиссии управляющей компании. УК берет плату за управление фондом, как правило, она выше, чем при самостоятельном инвестировании. Как правило, её величина варьируется от 0,5% до 3,0%.
- Риск утраты лицензии управляющей компанией.

При выборе управляющей компании стоит обратить внимание на:

- Размер уставного капитала и общую стоимость активов под управлением компании. Чем их больше — тем надежнее компания.
- Историю доходности фондов: по ней можно судить о качестве управления активами;
- Размер комиссий за покупку и управление фондами.

Изучить информацию об управляющих компаниях можно на сайте Национальной ассоциации участников фондового рынка (НАУФОР). Еще можно изучить авторитетные рейтинги управляющих компаний — например, рейтинг агентства «Эксперт РА».

Далее нужно убедиться, что у выбранной компании есть лицензия Центрального банка. Затем выбрать сам фонд и купить пай через управляющую компанию [2].

Агентство экономической информации [3] приводит мнения экспертов в отношении ПИФов. "ПИФы придуманы как раз для тех, кто не хочет самостоятельно выбрать отдельные бумаги, либо не хочет тратить на это время, либо не обладает навыками» считает независимый финансовый консультант Наталья Смирнова.

Старший вице-президент ВТБ, главный исполнительный директор "ВТБ Капитал Инвестиции" Владимир Потапов отмечает, что покупка акций и облигаций на бирже сочетается с необходимостью их тщательного выбора. Паевые фонды являются отличным продуктом начального уровня и хорошо подходят для тех, кто не имеет опыта инвестирования, так как имеют очень низкий порог входа (как правило, от 1000 рублей);

В то же время Ярослав Кабаков из ИК "Финам" советует также ознакомиться с проспектом, стратегией и исторической доходностью.

Динамика ПИФов зависит от динамики того фондового рынка или одного из его сегментов, на который они ориентированы, напоминает руководитель отдела продаж "Сбербанк Управление Активами" Андрей Макаров.

Эксперты обращают внимание на еще одну тонкость — изучение комиссий и налогообложения, чтобы выбирать при идентичной стратегии фонды с более низкими комиссиями, а также, выбирая между зарубежными фондами и фондами на российском рынке, понимать различие в налоговых льготах, а не ориентироваться только на комиссии. В целом, существует 3 вида комиссий: за "вход" (надбавка), за "выход" (скидка) и за управление.

Комиссия удерживается из фонда на ежедневной основе исходя из годовой ставки, обращает внимание портфельный управляющий "Альфа-Капитал" Евгений Жорнист. Например, если комиссия 1,5% годовых, то каждый день может удерживаться 1/365 от 1,5%, добавляет он.

ООО УК «Альфа-Капитал» в составе группы компаний бизнеса Альфа-Капитал занимает лидирующие позиции на рынке доверительного управления и коллективных инвестиций: 5 место по совокупному объему средств по данным «Эксперт РА». Компания развивает бизнес в сегментах индивидуального доверительного управления средствами физических лиц, управления средствами ОПИФов, БПИФов, ИПИФов, а также средствами корпоративных клиентов, пенсионных накоплений ПФР и т.д. [4, 5].

Рассмотрим продукты по доверительному управлению от управляющей компании «Альфа Капитал»:

1. ОПИФ «Альфа-Капитал Баланс». Стратегия фонда – гибкие инвестиции в различные классы активов – вложение в акции и облигации передовых

российских компаний. Умеренно-консервативный подход в выборе ценных бумаг для инвестирования. Одно из главных преимуществ – долгосрочный прирост капитала при ограниченном риске портфеля. Прогнозируемая доходность составляет 20,57%. Комиссия управляющей компании – 2,8%.

- ОПИФ «Альфа-Капитал Еврооблигации». Стратегия фонда – инвестирование преимущественно в долларовые еврооблигации государств и иностранных компаний. Инвестиционная цель – долгосрочная доходность в долларах США, потенциально превышающая ставки по валютным депозитам в крупнейших российских банках. Прогнозируемая доходность за год составляет 20,82%. Комиссия управляющей компании – 1,3%.

ООО «Империя боулинга» осуществляет деятельность по предоставлению услуг развлекательного комплекса, включающего в себя боулинг и ресторан. Компания действует на рынке с 2011 года, является стабильно действующей и финансово устойчивой. Размер чистой прибыли за 2021 год составил 17046 тыс.руб.[6]. С целью более эффективного использования прибыли можно часть этих средств вложить в ПИФ.

Исходя из этого, составим таблицу 1 распределения инвестируемой суммы – 1,5 млн. руб.

Таблица 1

Распределение суммы инвестиций.

Инвестиционный продукт	Вознаграждение управляющей компании, %	Средняя прогнозируемая доходность за год, %	Сумма инвестиций, тыс. руб.
ОПИФ «Альфа-Капитал Баланс»	2,8	20,57	750
ОПИФ «Альфа-Капитал Еврооблигации»	1,3	20,82	750
Итого	-	-	1500

Проведем расчет экономического эффекта от вложения денежных средств в данные инвестиционные продукты, согласно методике [7]:

ОПИФ «Альфа-Капитал Баланс»

Общая прибыль составит:

$$750\,000 * 20,57\% = 154\,275 \text{ руб.}$$

Вознаграждение УК:

$$154\,275 * 2,8\% = 4\,319,7 \text{ руб.}$$

Прибыль после уплаты комиссии УК:

$$154\,275 - 4\,319,7 = 149\,955,3 \text{ руб.}$$

Прогнозируемая прибыль от вложений в ОПИФ «Альфа-Капитал Баланс» за год составляет 149 955,3 руб., при сумме инвестиций в 750 000 рублей.

ОПИФ «Альфа-Капитал Еврооблигации»

Общая прибыль составит:

$$750\,000 * 20,82\% = 156\,150 \text{ руб.}$$

Вознаграждение УК:

$$156\,150 * 1,3\% = 2\,029,95 \text{ руб.}$$

Прибыль после уплаты комиссии УК:

$$156\,150 - 2\,029,95 = 154\,120,05 \text{ руб.}$$

Прогнозируемая прибыль от вложений в ОПИФ «Альфа-Капитал Еврооблигации» за год составляет 154 120,05 руб., при сумме инвестиций в 750 000 рублей.

Общая прибыль от инвестиционной деятельности составляет:

$$149\,955,3 + 154\,120,05 = 304\,075,35 \text{ руб.}$$

Общая прибыль составила 304075,35 рублей. Рассчитаем сумму налога с полученной прибыли. Так как ООО «Империя боулинга» не является профессиональным участником рынка ценных бумаг, оно имеет право применять УСН «Доходы минус расходы». Ставка налога в г. Омске составляет 5%.

Сумма налога составит:

$304075,35 \cdot 5\% = 15203,76$ руб.

Чистая прибыль от финансовых вложений составит:

$304075,35 - 15203,76 = 288871,59$ руб.

Таким образом, при сумме инвестиций в 1,5 млн. руб., сроком на 1 год при указанных прогнозах доходности в вышеуказанные инвестиционные продукты, чистая прибыль от инвестиционной деятельности составит 288871,59 руб.

1. Экспобанк /Режим доступа: URL: <https://exspobank.ru/> (дата обращения 15.06.2023)
2. Финансовые услуги /Режим доступа: URL: <https://finuslugi.ru/> (дата обращения 15.06.2023)
3. Агентство экономической информации «Прайм» / Режим доступа: URL: <https://prime.ru/> (дата обращения 15.06.2023)
4. Компания Альфа-Капитал /Режим доступа: URL: <https://alfacapital.ru/> (дата обращения 31.05.2023)
5. Агентство «Эксперт РА» /Режим доступа: URL: <https://raexpert.ru/> (дата обращения 31.05.2023)
6. ООО Империя боулинга /Режим доступа: URL: <https://sbis.ru/contragents/5506215948/550601001>. (дата обращения 31.05.2023)
7. Левчаев, П. А. Финансовый менеджмент : учебное пособие / П.А. Левчаев. - Москва : ИНФРА-М, 2020. - 247 с.

Валишев Э.И., Гайсина А.В.

Влияние образования и знаний на структуру человеческого капитала

*Уфимский государственный нефтяной технический университет
(Россия, Уфа)*

doi: 10.18411/trnio-07-2023-206

Аннотация

Данная статья посвящена изучению влияния образования и знаний на структуру человеческого капитала. Человеческий капитал представляет собой совокупность физических и интеллектуальных способностей человека, которые оказывают влияние на его экономическую продуктивность. Одним из главных факторов формирования человеческого капитала являются знания и образование. В статье будет рассмотрено влияние данных факторов на структуру и развитие человеческого капитала.

Ключевые слова: человеческий капитал, образование, знания, экономическая продуктивность.

Abstract

This article is dedicated to studying the influence of education and knowledge on the structure of human capital. Human capital refers to the combination of an individual's physical and intellectual abilities that impact their economic productivity. One of the key factors in the formation of human capital is knowledge and education. The article will explore the impact of these factors on the structure and development of human capital.

Keywords: human capital, education, knowledge, economic productivity.

Человеческий капитал – важнейший ресурс, который в значительной степени определяет экономическую продуктивность общества. Он включает в себя знания, навыки, опыт и компетенции, необходимые для обеспечения высокого уровня производительности и конкурентоспособности среди других экономических субъектов.

В отечественной науке данной теме посвящены труды таких учёных, как О. Е. Кузьмин, Д.В. Окара, В.Г. Чернышев, И. И. Смирнова, К.И.Симаков. О важности инвестирования в развитие человека писали В.В. Матершева, Н.Г. Куркина.

Впервые словосочетание «человеческий капитал» было введено в 1961 году Теодором Шульцем. Его последователь Гэри Беккер расширил это понятие, создав теорию о вложениях в эту часть капитала и разработав экономический подход к человеческому поведению, за что был награжден Нобелевской премией по экономике.

Люди являются главным богатством общества в целом и отдельных предприятий в частности. Их потенциал в современных условиях реализуется в виде человеческого капитала, который является главной движущей силой экономического и социального развития современного общества. Эффективное использование в производственном процессе знаний, инноваций и творчества становится важнейшим фактором экономического роста. В настоящее время человек (его образование, квалификация и опыт) является очень важным и в то же время недостаточно используемым ресурсом.

Человеческий капитал отличается от физического капитала тем, что он неотделим от человека. Его нельзя купить, можно только взять или предусмотреть для использования при определенных условиях, а также то, что знания и навыки можно приобрести без дополнительных вложений, но на практике, через обучение на работе. В то же время человеческий капитал, как и физический, подвержен износу: человеческие возможности и знания могут со временем уменьшаться, их поддержка может деградировать, а само знание может устареть.

Резко возрос интерес экономики к творческим способностям человека, к способам их формирования и развития. Большинство компаний начинают подчеркивать накопление человеческого капитала как наиболее ценный из всех видов капитала. Одним из способов накопления человеческого капитала является инвестирование в людей, в их здоровье и образование. Сегодня изучение проблем эффективности производительных сил человека, реализуемых в современных условиях в виде человеческого капитала, не только актуально, но и выходит в разряд приоритетных в структуре социально-экономических исследований.

Одними из фундаментальных элементов человеческого капитала являются образование и знания.

Образование представляет собой процесс, в ходе которого человек получает знания, навыки и компетенции, необходимые для успешной профессиональной деятельности в обществе. Оно оказывает большое влияние на структуру капитала, так как позволяет людям улучшить свои квалификационные характеристики и расширить свой кругозор, что повышает их трудовые возможности и уровень жизни.

Отмечая роль образования в формировании человеческого капитала, Г.Беккер писал: «Экономический рост был исторически связан с расширением системы образования. Он в одно и то же время обеспечивал премию за приобретенные в ходе обучения качества и давал необходимые средства, чтобы оплатить приобретение этих качеств».

Современная экономика требует постоянной модернизации и изменения, и образование является ключевым фактором, обеспечивающим адаптацию человеческого капитала к социальным и экономическим изменениям. Поэтому, в условиях быстрого развития технологий и глобализации, более высокая степень образования и знаний становятся необходимыми условиями для конкурентоспособности человеческого капитала.

Высокообразованные люди имеют больше возможностей для реализации своего творческого и интеллектуального потенциала, что стимулирует их личную мотивацию заработка и личностного роста. Люди с высоким уровнем образования и знаний могут предоставлять инновационные идеи и создавать новые продукты, что является ключевым фактором развития экономики.

Кроме образования важными элементами человеческого капитала являются продолжающееся обучение и развитие навыков. В современном мире хорошему специалисту недостаточно одних только теоретических знаний. Бурно развивающаяся наука приводит к их

стремительному устареванию. Конкурентоспособность на рынке труда зависит от активности человека, гибкости его мышления, способности к постоянному совершенствованию своих знаний и опыта.

Существует множество способов обучения, таких как онлайн курсы, курсы повышения квалификации и специализированные семинары. Эти методы позволяют людям оставаться в тренде, обучаться новым навыкам и технологиям и сохранять свой конкурентный потенциал на рынке труда.

Наличие высшего образования как такового не гарантирует высокий уровень производительности, так как образование само по себе не обеспечивает высокую экономическую продуктивность.

Важным фактором развития человеческого капитала также является наличие и овладение знаниями. Именно знания формируют основы профессиональных и личностных качеств человека, а также способствуют его росту и развитию.

Роль знаний в развитии профессионального капитала человека заключается в том, что они позволяют улучшать квалификацию, приобретать новые навыки, расширять сферу компетенции и т. д. Получение ими новых знаний и опыта позволяет развивать свою профессиональную карьеру, становиться более востребованным на рынке труда, что положительно сказывается на уровне дохода и социальном статусе человека.

Знания также играют важную роль в развитии личностного капитала человека. Они помогают формировать мировоззрение, развивать критическое мышление, аналитические способности, повышать общую культуру и т. д. Благодаря развитию личностного капитала человек может стать более уверенным в себе, более успешным и устойчивым в обществе.

Знания также играют роль в социальном капитале человека. В современном мире всё большее значение приобретает коммуникационная компетенция, которая позволяет эффективно общаться и находить общий язык с различными людьми. Также знания позволяют понимать социальные процессы и явления, что помогает лучше адаптироваться в обществе.

Таким образом, знания играют важную роль в развитии человеческого капитала, влияют на формирование профессиональных и личностных качеств, улучшают социальную адаптацию и являются основой для личностного и профессионального роста. Однако важно помнить, что они должны быть практически применимыми и использоваться для достижения конкретных целей и задач.

Когда речь заходит о структуре человеческого капитала, следует учитывать не только образование и знания, но и другие факторы, такие как социальный и культурный капитал. Социальный капитал – это совокупность социальных отношений, которые могут помочь человеку достичь успеха в своей карьере. Культурный капитал – это совокупность культурных знаний, которые влияют на понимание и поведение людей в профессиональной сфере.

Культурный капитал важен для развития общества, так как способствует сохранению и развитию культурного наследия, повышает уровень образованности населения и формирует уникальную культурную идентичность.

Социальный капитал позволяет людям действовать вместе, решать общие проблемы, создавать совместные проекты, повышать уровень социальной солидарности. Эта форма капитала может сильно повлиять на экономическое развитие общества, так как позволяет более эффективно использовать ресурсы.

Таким образом, можно сделать вывод, что культурный и социальный капитал, образование и знания – это основа для развития человеческого капитала. Качественное образование и правильное использование знаний позволяют людям применять свой потенциал наиболее эффективно, что способствует их личностному и профессиональному росту, а также росту производительности и конкурентоспособности страны в целом.

1. Белоусов И. Е. Влияние образования на человеческий капитал. Москва: Издательство «Трикта», 2002. – 232 с.

2. Гайсина А.В. Взаимосвязь уровня жизни и развития человеческого капитала // Евразийский юридический журнал. 2020. № 12 (151). С. 470-471.
3. Матершева В.В., Куркина Н.Г. Важность образования при формировании человеческого капитала // Динамика отраслевых рынков и перспективы их развития в экономике современной России. – 2018. – С.131-133.
4. Смирнова О.В. Влияние образования на производительность труда // Экономика и предпринимательство. - 2014. - № 10. - С. 45-49.
5. Тригубенко О., Щербина Е., Альтшуллер Е. Образование и человеческий капитал. Москва: Российский экономический университет имени Г.В.Плеханова, 2008. – 288 с.
6. Чернов А.Н. Образование и труд: экономический анализ. Москва: МГУ имени М.В.Ломоносова, 2006. – 212 с.
7. Гайсина А.В., Нусратуллин В.К. Об обеспечении высоких темпов развития российской экономики. Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2018. № 3 (109). С. 32
8. Гайсина А.В., Харисова А.З., Апокина К.В. Эргономические показатели рабочего места как факторы, влияющие на человеческий капитал в условиях цифровизации // Вестник УГНТУ. Наука, образование, экономика. Серия: Экономика. 2022. № 1 (39). С. 30-34.
9. Vassilyeva Y.P., Karachurina G.G., Gaisina A.V., Fazrakhmanov I.I. DIGITALIZATION OF THE OIL AND GAS COMPLEX AS A KEY PARAMETER OF INNOVATIVE PROCESSES // В сборнике: Business 4.0 as a Subject of the Digital Economy. - Cham, 2022. - С. 1093-1097.
10. Гайсина А.В. Тенденции исторического развития социально-экономических систем // Вопросы экономики и права. 2018. № 125. С. 41-43.

Власян В.В., Степанова П.А.

Перспективы инвестирования во внутренний туризм России: Север

*Краснодарский филиал ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»
(Россия, Краснодар)*

doi: 10.18411/trnio-07-2023-207

Аннотация

В статье рассматриваются особенности инвестирования во внутренний туризм России. Рассмотрены основные меры поддержки регионов Севера, обозначены основные направления развития данной области, а также стратегия будущего развития.

Ключевые слова: меры государственной поддержки, туристическая инфраструктура, рекреационно-туристические зоны, инвестирование

Abstract

The article discusses the features of investing in domestic tourism in Russia. The main measures to support the regions of the North are considered, the main directions for the development of this area, as well as the strategy for future development are outlined.

Keywords: state support measures, tourism infrastructure, recreational and tourist areas, investment

В настоящее время привлечение инвестиций в реальный сектор экономики, к которому в том числе относится и сфера туризма, и его обслуживающая инфраструктура, в первую очередь является вопросом выживания. Данное суждение обосновывается рядом направлений, в пользу которых рекреационно-туристические мероприятия решают ряд проблем. Так, к основным проблемам, которые решает развитие туризма на Севере стоит относить диверсификацию экономики, развитие туризма помогает снизить зависимость от сырьевых отраслей и увеличить долю нересурсных секторов экономики, создание новых рабочих мест и повышение уровня жизни местного населения, социально экономическое развитие региона, направленное на развитие инфраструктуры, улучшение жилищных условий и создание новых услуг, сохранение природных ресурсов, содействующее улучшению экономической ситуации и охране биоразнообразия, а также развитие индивидуальных туристических маршрутов, позволяющее туристам получить уникальный опыт путешествия и познакомиться с достопримечательностями региона [5].

Развитие туризма на севере России имеет огромный потенциал, но пока этот регион остается малоизвестным для зарубежных и даже российских туристов. Однако, последние годы свидетельствуют о том, что интерес к отдыху на севере России растет.

Одним из самых популярных направлений является Кольский полуостров, который славится своей уникальной природой и ландшафтами. Здесь можно увидеть северное сияние, купаться в Баренцевом море, совершить автопутешествие по тундре и посетить эскимосские поселения.

В других регионах севера России также есть интересные места для туризма, например, Ямало-Ненецкий автономный округ, где можно увидеть рейнджеров, живущих по-старинному, поучаствовать в квестах на русском гантели и посетить прыжковую башню [1].

Туризм на севере России также представлен экотуризмом и охотой. Охотничьи угодья на севере России занимают огромные площади, и многие туристы из Европы, Северной Америки и Азии приезжают сюда на охоту на медведя, дикого лосося и пернатых дикобразов.

Для развития туризма на севере России необходимо создание инфраструктуры и улучшение транспортной доступности, строительство новых гостиниц и развитие средств связи. Также важно сохранение экологической чистоты природных объектов и географических достопримечательностей [6].

Так, туристический север России можно разделить на основные рекреационно-туристические зоны, которые необходимо развивать для повышения уровня внутреннего туризма и привлечения инвестиций в данную сферу экономики. Разделение по зонам представлено в таблице 1.

Таблица 1

Основные рекреационно-туристические зоны территории Севера России и их специализация по видам туризма.

<i>Рекреационный район</i>	<i>Административная территория</i>	<i>Основные виды туризма</i>
<i>Рекреационно-туристическая зона «Европейский Север»</i>		
<i>Кольско-Карельский</i>	<i>Мурманская область и Республика Карелия</i>	<i>Познавательный, экологический, спортивный, пеший туризм, круизы, охота, рыбная ловля, паломничество</i>
<i>Русский Север</i>	<i>Архангельская (включая Ненецкий АО), Вологодская область, Республика Коми</i>	<i>Познавательный, экологический, спортивный, пеший туризм, круизы, охота, рыбная ловля, паломничество</i>
<i>Рекреационно-туристическая зона «Азиатский Север»</i>		
<i>Обско-Путоранский</i>	<i>Северные районы Тюменской (Ямало-Ненецкий АО) и Томской областей, север Красноярского края (в том числе плато Путорана, Эвенкийский и Долгано-Ненецкий АО)</i>	<i>Спортивный, пеший туризм, охота, рыбная ловля</i>
<i>Якутский</i>	<i>Республика Саха (Якутия), север Иркутской области</i>	<i>Экотуризм, познавательные, деловые туры, круизы, охота, рыбная ловля, спортивный туризм</i>
<i>Кольмско-Чукотский</i>	<i>Магаданская область, Чукотский АО, север Камчатской области</i>	<i>Экотуризм, пассивный отдых с лечением, пеший туризм</i>
<i>Камчатский</i>	<i>Юг Камчатской области</i>	<i>Экотуризм, пассивный отдых с лечением, пеший туризм</i>

Из таблицы 1 видно, что Север России имеет множество рекреационных районов, развитие которых во многом способствует решению ряда проблем, имеющих у данного региона. Важно также учитывать, что развитие туристической отрасли рассматриваемого региона в основном строится на инвестиционной деятельности.

Инвестиции в туристическую сферу представляют собой процесс создания с помощью капитала новых туристических объектов, а также модернизацию и реконструкцию существующих, способных производить и оказывать определенные виды туристических услуг. Стимулирование инвестиционной деятельности в данном направлении способствует

привлечению инвестиций в смежные отрасли, такие как транспорт, строительство, ресторанный бизнес и другие [4].

Осуществление инвестиционных проектов в данной сфере экономики предполагает наличие ряда условий: достаточный уровень функционирования ресурсного потенциала, наличие необходимых экономических субъектов, способных обеспечить развитие инвестиционных проектов в регионе, а также наличие механизма трансформации инвестиционных ресурсов в объекты инвестиционной деятельности [2].

К основным механизмам дополнительного стимулирования инвестиционной деятельности региона в туристическую отрасль принято относить ряд направлений. Во-первых, создание специализированных зон приоритетного развития туризма и рекреации. Данная концепция предусматривает создание особых географических зон, где развитие туризма и рекреации является приоритетом для государства. В таких зонах предусматриваются особые налоговые льготы и привилегии для бизнеса и инвесторов, что существенно стимулирует развитие туристической инфраструктуры. Создание таких зон позволяет решить ряд экономических проблем, связанных с развитием туризма. В первую очередь, это повышение привлекательности инвестирования в туристическую отрасль. Более благоприятная налоговая среда стимулирует инвесторов вкладывать средства в развитие туризма и рекреации.

Во-вторых, создание специализированных агентств по развитию туристической индустрии, способствующих совершенствованию работы с туристами и действию в качестве связующего звена между туристами и туристическими компаниями. Они могут предоставлять полезную информацию для туристов, разрабатывать маршруты и помогать при выборе отеля, а также давать консультации по поводу других важных вопросов. Формирование специализированных агентств по развитию туризма – это один из ключевых инструментов, который позволит регионам получить максимальную отдачу от инвестиций в данную отрасль [3].

Данные механизмы являются основными компонентами в стратегии социально-экономического развития Севера России на период до 2035 года, утвержденную распоряжением Правительства Российской Федерации от 20 сентября 2019 года № 2129-р. В рамках Стратегии в настоящее время ведется работа по реализации национального проекта «Туризм и индустрия гостеприимства», который предполагает увеличение количества путешествий по России к 2030 году до 140 млн руб. в год, а также обеспечение экономического роста в стране за счет мультипликативности туристической отрасли. В его состав входят федеральные проекты «Развитие туристической инфраструктуры», «Повышение доступности туристических продуктов», «Совершенствование управления в сфере туризма».

Так, рассмотрим более подробно программы финансирования национального проекта «Туризм и индустрия гостеприимства» в рассматриваемом нами регионе.

Таблица 2

Программы финансирования национального проекта «Туризм и индустрия гостеприимства» на Севере России, 2022 год.

<i>Район</i>	<i>Административная территория</i>	<i>Меры поддержки, млн руб.</i>	<i>Реализация направлений</i>
<i>Рекреационно-туристическая зона «Европейский Север»</i>			
<i>Кольско-Карельский</i>	<i>Мурманская область</i>	<i>146</i>	<i>Создание модульных средств размещения, кемпингов, автокемпингов, поддержка местных инициатив – обустройство пляжей в соответствии с нормативами</i>
	<i>Республика Карелия</i>	<i>500</i>	<i>Создание сети объектов размещения, туристическо-оздоровительного комплекса для гостей с ОВЗ, модульных средств размещения, маршрутной сети,</i>

			<i>обустройство пляжей</i>
<i>Русский Север</i>	<i>Архангельская область (включая Ненецкий АО)</i>	<i>85</i>	<i>Создание инфраструктуры пляжного отдыха, приобретение туристического оборудования и снаряжения, разработка новых маршрутов, создание доступной среды для людей с ограниченной мобильностью</i>
	<i>Вологодская область</i>	<i>117</i>	<i>Модернизация круизной инфраструктуры, водного туризма, детского и семейного туризма</i>
	<i>Республика Коми</i>	<i>80</i>	<i>Развитие транспортной логистики, гостевого туризма</i>
<i>Рекреационно-туристическая зона «Азиатский Север»</i>			
<i>Обско-Путоранский</i>	<i>Северные районы Тюменской области</i>	<i>21</i>	<i>Развитие термальных ресурсов, рекреационного кластера</i>
	<i>Север Красноярского края</i>	<i>37</i>	<i>Развитие программы школьного туризма</i>
<i>Якутский</i>	<i>Республика Саха (Якутия)</i>	<i>67</i>	<i>Поддержка предпринимательских инициатив, направленных на развитие инфраструктуры туризма</i>
	<i>север Иркутской области</i>	<i>240</i>	<i>Развитие сельского туризма, транспортной логистики</i>
<i>Колымско-Чукотский</i>	<i>Магаданская область</i>	<i>105</i>	<i>Подготовка проектов гостиниц и крупных инфраструктурных объектов</i>
	<i>Чукотский АО</i>	<i>110</i>	<i>Создание сети объектов размещения, туристическо-оздоровительного комплекса для гостей с ОВЗ, модульных средств размещения, маршрутной сети, обустройство пляжей</i>
	<i>Север Камчатской области</i>	<i>80</i>	<i>Создание сети объектов размещения, туристическо-оздоровительного комплекса для гостей с ОВЗ, модульных средств размещения, маршрутной сети, обустройство пляжей</i>
<i>Камчатский</i>	<i>Юг Камчатской области</i>	<i>90</i>	<i>Создание сети объектов размещения, туристическо-оздоровительного комплекса для гостей с ОВЗ, модульных средств размещения, маршрутной сети, обустройство пляжей</i>

Таким образом, наибольшие средства меры поддержки выделены на развитие Республики Карелии, что говорит о финансировании в полный комплекс мер развития данной области.

Инвестиции в развитие севера России являются важной задачей для обеспечения экономического роста и социального развития региона. В целом, инвестирование в развитие севера России позволит не только улучшить экономическую ситуацию в регионе, но и повысить уровень жизни его жителей.

1. Голобокова Г.М. Формирование механизмов реализации стратегии северного региона // Вестник СВГУ. – 2010. – № 12: спецвыпуск. – С. 6–13.
2. Голобокова Г.М. Приоритет развития территории // Магаданская правда. – 2009. – 9 окт. – С. 12.
3. Стратегия развития туризма в Российской Федерации на период до 2035 года. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 20.09.2019 № 2129-р. – URL: <http://static.government.ru/media/files/> (дата обращения: 25.04.2022).

4. Стратегия развития санаторно-курортного комплекса Российской Федерации. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 26.11.2018 № 2581-р. – URL: <https://kurort.rosminzdrav.ru/articles/10/6> (дата обращения: 25.04.2022).
5. Цехла С. Ю. Повышение инвестиционной привлекательности сферы туризма и рекреации: реализация концессионных соглашений в Крыму / С. Ю. Цехла, Н. А. Березина // Инновационные решения финансовых, социальных, технологических проблем цифрового общества: монография / под ред. Н. В. Парушиной. – Орел: Орловский государственный университет экономики и торговли, 2021. – С. 91–111.
6. Цехла С. Ю. Потенциальные риски и эффекты реализации инвестиционных проектов в сфере рекреации и туризма Республики Крым / С. Ю. Цехла, Н. А. Березина // Вестник Национальной академии туризма. – 2021. – № 1 (57). – С. 54–56.

Выдолоб Д.Е.

Как ценовые и рекламные связи влияют на качество продукции

*Дальневосточный Федеральный Университет
(Россия, Владивосток)*

doi: 10.18411/trnio-07-2023-208

Аннотация

Цена и реклама являются важными инструментами, которые влияют на восприятие потребителей о качестве товаров и услуг. Статья анализирует, как ценовые сигналы могут служить индикатором качества продукции. Потребители, воспринимая более высокую цену, могут ассоциировать ее с более высоким качеством. В то же время низкая цена может вызывать подозрение относительно качества продукции. Автор рассматривает факторы, которые влияют на восприятие ценовых сигналов и их эффект на покупательское поведение.

Ключевые слова: ценовые сигналы, рекламные сообщения, качество продукции, восприятие потребителей, покупательское поведение, доверие, влияние цены на качество, восприятие качества, потребительские ожидания.

Abstract

Price and advertising are important tools that influence consumers' perception of the quality of goods and services. The article analyzes how price signals can serve as an indicator of product quality. Consumers, perceiving a higher price, may associate it with higher quality. At the same time, a low price may arouse suspicion about the quality of products. The author examines the factors that influence the perception of price signals and their effect on consumer behavior.

Keywords: price signals, advertising messages, product quality, consumer perception, consumer behavior, trust, price impact on quality, quality perception, consumer expectations.

В современном мире рынок товаров и услуг забит и сориентироваться в выборе нужного и качественного продукта очень сложно. Об истинном качестве продаваемого товара осведомлены лишь продавцы, для покупателей же это скрытая информация, в особенности, если рассматривать товар, впервые выпущенный на рынок [1]. В этом и заключается асимметрия информации на рынке товаров и услуг. Одним из способов, при помощи которых продавцы товаров могут донести до покупателей информацию относительно качества их товаров, являются сигналы. Благодаря сигналам потребители могут узнать о хорошем продукте. Так, в своей работе Пол Милгром и Джон Робертс рассматривают такие сигналы как цена и реклама [3].

Цены и реклама играют существенную роль в формировании рынка и восприятия потребителями продукции. Они не только влияют на спрос и предложение, но также могут оказывать значительное влияние на качество продукции.

Ценовая политика компании может отражать ее стратегию в отношении качества продукции. Высокие цены могут создавать представление о премиальном качестве, тогда как низкие цены могут ассоциироваться с низким качеством. Цены также могут служить индикатором рыночных условий. Высокие цены могут сигнализировать о недостатке

предложения и повышенном спросе, что влияет на ожидания потребителей относительно качества продукции.

Реклама является инструментом, который позволяет компаниям информировать потребителей о своих продуктах и привлекать их внимание. Через рекламу можно передавать информацию о качестве, инновациях и преимуществах продукции. Реклама также может влиять на восприятие потребителей относительно цены и качества. Успешная реклама может создавать ассоциации с высоким качеством и поддерживать премиальные цены.

Ценовые и рекламные сигналы тесно взаимосвязаны. Выбор ценовой стратегии может определять тип и содержание рекламы, а рекламные утверждения могут влиять на ожидания потребителей относительно ценового диапазона продукции. Компании должны устанавливать сбалансированную связь между ценой и рекламой, чтобы создать соответствие между восприятием качества и ценовой политикой. Это поможет удовлетворить ожидания потребителей и создать положительное впечатление о продукции.

Эти сигналы не впервые рассматриваются в научных статьях. Имеют место быть и удачные модели показывающие, что фирмы используют рекламу для информирования потребителей не только о существовании товара, но и о его качественных и ценовых характеристиках. Тем не менее, по мнению авторов, в большинстве своём реклама информативна в очень малой степени: она лишь говорит о том, сколько компания вложила денежных средств в эту самую рекламу и ничего о явном качестве товара. Однако имеет место и тот факт, что высококачественные компании готовы и могут вкладывать в рекламу намного больше, чем низкокачественные, что является сигналом качественного продукта для потенциальных потребителей.

Существуют причины, почему рекламирование должно быть настолько выгодно продавцам высококачественных товаров, что они пожелают давать рекламу в таких масштабах, в каких продавцам низкокачественных товаров не воспроизвести. Такой причиной является повторяемость покупок. У качественного продукта больше шанс «повторной продажи», чем у некачественного. Но при прочих равных условиях первоначальная продажа обходится производителю высококачественного продукта дороже, чем последующие продажи и у такой фирмы высоки расходы на рекламу. Это делается для того, чтобы заставить покупателя совершить первоначальную покупку, после которой, проверив качество купленного товара и убедившись в том, он хороший, потребитель будет покупать его снова и снова [2].

Пол Милгром и Джон Робертс в своей статье «Ценовые и рекламные сигналы качества продукции» предложили моделирование, основанное на повторяемости продаж, при котором величины цен и рекламных расходов являются выбираемыми переменными, которые могут использоваться как сигналы качества. То есть они показывают, что в равновесии и то и другое может использоваться как сигнал, поскольку выбираемые уровни цен и рекламных расходов различаются для «высоко- и низкокачественных» фирм.

Из первой графической модели авторы делают вывод, что существует единственное равновесие, при котором рекламирование сигнализирует о качестве товара, но при этом само по себе не несет явной информации, а только показывает потенциальным потребителям на сколько велики денежные вложения в эту рекламу. Но тем не менее рекламирование проводится, так как оно выгодно «высококачественным» фирмам. Кроме этого, одновременное рекламирование и изменение цен обходится им дешевле, чем только изменение цены [3].

Вторая модель авторов, рассматривающая и ценовые решения, показала возможность существования самой цены, как сигнала. Однако использование ценовых решений в модели опровергает тот факт, что «высококачественные» фирмы будут получать более высокую предельную выгоду от начальных продаж и что именно это может служить основанием для большей готовности таких фирм к рекламированию [3].

Взаимоотношения потребителя и производителя выстраиваются таким образом, что потребитель находится в центре внимания производителя, являясь объектом его изучения и взаимодействия. Именно потребитель в конечном итоге делает выбор и приносит прибыль компаниям. Таким образом, производителю важно знать и понимать, как привлечь внимание

потенциального потребителя к своему товару, используя различные сигналы рынка и при этом минимизируя свои затраты.

Таким образом, цены и реклама играют важную роль в формировании восприятия потребителей относительно качества продукции. Цены могут служить сигналом о качестве, а реклама предоставляет информацию и создает ассоциации с качеством продукции. Взаимосвязь между ценовыми и рекламными связями является ключевым фактором для успешного позиционирования продукции на рынке и удовлетворения потребностей потребителей. Компании должны учитывать эту взаимосвязь при разработке своих стратегий ценообразования и рекламы, чтобы достичь экономической выгоды и удержать конкурентные позиции на рынке.

1. Симонов, А. Б. Моделирование влияния информационной асимметрии на рынки традиционных и инновационных продуктов / А. Б. Симонов, А. Ф. Рогачев, Н. В. Кетько // Друкеровский вестник. – 2022. – № 2(46). – С. 259-269.
2. Батайкин, П. А. Влияние асимметричности информации на развитие потребительского рынка / П. А. Батайкин // Сегодня и завтра Российской экономики. – 2013. – № 57. – С. 29-32.
3. Пол Милгром, Джон Робертс: Ценовые и рекламные сигналы качества продукции. Вехи экономической мысли, Том. 5: Теория отраслевых рынков. 2003 – С. 212 – 246.

Выдолоб Д.Е.

Оценка рынка в сфере образовательных услуг со стороны НКО

*Дальневосточный Федеральный Университет
(Россия, Владивосток)*

doi: 10.18411/trnio-07-2023-209

Аннотация

Статья исследует разнообразие образовательных услуг, предоставляемых НКО, включая дополнительные образовательные программы, поддержку студентов, профессиональное обучение и развитие. Она также анализирует факторы, влияющие на спрос и предложение в сфере образования, включая демографические изменения, социальные и экономические тенденции.

Ключевые слова: некоммерческие организации, оценка рынка, образовательные услуги, менеджмент, маркетинг.

Abstract

The article explores the variety of educational services provided by NPOs, including additional educational programs, student support, vocational training and development. It also analyzes the factors influencing the supply and demand in the field of education, including demographic changes, social and economic trends.

Keywords: non-profit organizations, market assessment, educational services, management, marketing.

Сфера образования является одним из ключевых секторов развития общества, и некоммерческие организации (далее НКО) играют важную роль в обеспечении качественных образовательных услуг. В контексте быстро меняющейся образовательной среды и повышенного интереса к дополнительным образовательным программам, оценка рынка в сфере образовательных услуг со стороны НКО становится необходимым инструментом для успешного функционирования и развития НКО в этой области.

Грамотное функционирование некоммерческих организаций является крайне важным, поскольку они оказывают значительное влияние на уровень экономического развития. Однако, чтобы обеспечить такое функционирование, необходимо установить доверие и взаимопонимание между некоммерческими организациями и органами власти.

Чтобы добиться этого понимая, руководители НКО должны обладать определенным уровнем профессионализма в области социального менеджмента.

Из этого следует необходимость обучения руководителей НКО основам социального менеджмента и межсекторному взаимодействию, помимо этого руководители НКО должны обладать знаниями в сфере организации спонсорской помощи, сотрудничества с коммерческими организациями, знаниями о методах работы с гос. структурами, которые в свою очередь отмечают, что представители НКО просят только финансовую помощь, при этом не в состоянии организовать четкий жизнеспособный проект.

Также при повышении профессионализма руководителей мы сталкиваемся с тем, что отдельные случаи проведения семинаров, форумов и конференций не позволяют установить устойчивые отношения по обмену опытом и обучению руководителей НКО [1].

В статье Трачука О.В. рассказывается о том, как принятие Федерального закона от 3 июля 2016 г. № 287-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О некоммерческих организациях» в части установления статуса некоммерческой организации – исполнителя общественно полезных услуг» изменило порядок осуществления деятельности некоммерческих организаций, в том числе и в сфере образования.

При более эффективном регулировании деятельности, связанной с образовательными услугами, было замечено, что между спросом и предложением образовательных услуг и рабочей силой есть определенный дисбаланс. Все упиралось в однотипность таких услуг, выходом из которой являлось проведение дополнительных образовательных программ, помимо основной деятельности организации. Благо государство позволяет делать это, но при следовании определенным требованиям.

Таким образом можно сказать, что деятельность НКО в области образования имеет более широкий круг действий, чем считалось раньше, а рациональное использование бюджетных средств, направленных на развитие системы образования, позволит наиболее качественно предоставлять образовательные услуги [3].

Также, федеральная поддержка имеет высокую значимость, в том числе для организаций, реализующих проекты в сфере образования. Практика финансирования проектов некоммерческих организаций посредством Гранта Губернатора Ленинградской области и Гранта Президента РФ решает целый комплекс вопросов, связанных с инновационными решениями в системе образования. В то же время реализация поддержанных грантами проектов НКО невозможна без сетевого взаимодействия с образовательными организациями государственного сектора.

Важно отметить, что огромную роль в идее создания разных коммуникативных программ и проектов некоммерческой организации играют и государственные учреждения.

Дальнейший анализ был направлен на поиск наиболее эффективных методов и форм управления некоммерческими организациями, функционирующими в системе непрерывного образования и социального партнерства.

Первое, что необходимо, чтобы помимо менеджмента, некоммерческие организации пользовались и маркетингом. До недавнего времени многие руководители некоммерческих организаций считали, что они не нуждаются в маркетинге.

Это заблуждение. Маркетинг должен стать неотъемлемой частью любой некоммерческой организации.

Также следует выделить стратегий, которых следует придерживаться при управлении некоммерческими организациями, функционирующими в системе непрерывного образования и социального партнёрства: ориентация на преемственности образовательных программ, на потребности рынка труда, запросах работодателей и общества в целом; разработка современной системы социального партнёрства между образовательными организациями профессионального образования и бизнес-сообществом.

Важным фактором обеспечения таких стратегий в системе непрерывного образования, является деятельность отдельных некоммерческих (образовательных) организаций совместно с

бизнесом и общественными организациями, направленная на образование социально-экономической системы (кластера).

Возвращаясь к важности маркетинга хочется сказать, что развивая функцию связей с общественностью, следует привлекать общественность к процессу управления системой непрерывного образования посредством создания общественно-государственных координационных советов, внедрения в практику профессионально-общественной аккредитации образовательных программ и независимой оценки качества образования.

Также важной темой является взаимодействие образовательных и некоммерческих организаций.

Начнем с того, что за последнее время в Российской Федерации по статистическим данным наблюдается рост некоммерческих организаций в системе образования, в частности. При этом такие НКО в области высшего образования должны быть направлены на действенное создание конкурентоспособности, эффективности и значимость предоставляемых услуг в сфере образования на рынке вакансий.

Основными связывающими элементами НКО и образовательных организаций являются помощь в трудоустройстве выпускников на основании договоров о сотрудничестве, благодаря которым студенты, получая высшее образование, гарантированно начинают трудовую деятельность по специальности.

Передовые государственные вузы с этой целью заключают контракты с некоммерческой организацией, по постановлению которого за определенными выпускниками закрепляются рабочие места. В свободное от обучения время студенты проходят дополнительные практики и стажировки в некоммерческих организациях, участвуют в совместных научно-исследовательских мероприятиях, приобретают опыт в более узких специализациях, участвуют в грантах.

В данном контексте реальной перспективой развития НКО становится их сотрудничество с государственными вузами для расширения спектра образовательных и социальных услуг, введение дополнительных гарантий по защите всех участников образовательного процесса. Государственные организации высшего образования за счет НКО смогут существенно расширить направления деятельности и повысить свою конкурентоспособность на рынке образовательных услуг.

В обозначенном сотрудничестве НКО могут реализовать различные функции: выполнение госзаказа, фандрайзинг, социальное инвестирование, социальное предпринимательство и т.д.

Также, если рассматривать социальную сферу с рынком дополнительных услуг, то некоммерческим организациям придется конкурировать с бизнесом в оказании платных услуг. Для успешной конкуренции появляется необходимость в планировании доходов и расходов, в расчете стоимости услуг, в рекламе и продвижении своих услуг, в ведении учета и в обеспечении качества проводимых услуг. Так же требуется переподготовка и обучение специалистов некоммерческих организаций для повышения квалификации.

В итоге получается, что социально ориентированные некоммерческие организации являются значимым ресурсом для активизации образовательных организаций высшего образования, так как выступают мобильной организационно-правовой формой своевременного реагирования на социальные и образовательные запросы населения [4].

Таким образом, оценка рынка образовательных услуг со стороны НКО помогает определить спрос и потребности потенциальных клиентов, а также понять факторы, влияющие на предложение и конкурентное окружение. Это позволяет НКО эффективно адаптировать свои программы и стратегии развития, чтобы соответствовать требованиям рынка и достичь успеха.

1. Старостина Т.П. Обучение менеджменту в профессиональной подготовке руководителей некоммерческих, общественных организаций [Журнал] // Известия российского государственного педагогического университета им. А. И. Герцена.

2. Трачук О.В. Некоммерческие организации в сфере образования, осуществляющие свою деятельность по приоритетным направлениям общественно полезных услуг: новые подходы в образовании [Журнал] // Законы России: опыт, анализ, практика.
3. Соболюкова Н.П., Петухов С.В. Государственный сектор и некоммерческие организации: опыт конструктивного взаимодействия в сфере дополнительного образования [Журнал] // Образование: ресурсы развития. Вестник Лоиро.
4. Рябков О.А. Методология организационно-экономического развития некоммерческих организаций в системе непрерывного образования и социального партнерства [Журнал] // Вестник московского государственного областного университета.

Выдолоб Д.Е.

Повышение лояльности клиентов в банковском секторе

*Дальневосточный Федеральный Университет
(Россия, Владивосток)*

doi: 10.18411/trnio-07-2023-210

Аннотация

Данная статья представляет обзор ключевых стратегий, направленных на повышение уровня лояльности клиентов в банковской индустрии. В условиях конкурентного рынка банков должны активно уделять внимание удержанию существующих клиентов и привлечению новых. В статье рассматриваются следующие стратегии: предоставление высококачественного обслуживания, улучшение технологического опыта, предложение персонализированных продуктов и услуг, а также создание программ лояльности и бонусных предложений. В статье обращает внимание на важность перехода к цифровым технологиям и индивидуальному подходу к клиентам в современной банковской практике. Использование предложенных стратегий позволит банкам не только укрепить репутацию, но и повысить свою финансовую производительность за счет лояльности довольных и доверяющих клиентов.

Ключевые слова: повышение лояльности, персонализация, банковский сектор, программы лояльности.

Abstract

This article provides an overview of key strategies aimed at increasing customer loyalty in the banking industry. In a competitive market, banks should actively pay attention to retaining existing customers and attracting new ones. The article discusses the following strategies: providing high-quality service, improving technological experience, offering personalized products and services, as well as creating loyalty programs and bonus offers. The article draws attention to the importance of the transition to digital technologies and an individual approach to customers in modern banking practice. The use of the proposed strategies will allow banks not only to strengthen their reputation, but also to increase their financial performance due to the loyalty of satisfied and trusting customers.

Keywords: loyalty enhancement, personalization, banking sector, loyalty programs.

В современной банковской индустрии, где конкуренция растет с каждым днем, повышение лояльности клиентов становится критически важным для успеха банка. Лояльность клиентов играет важную роль в современной банковской индустрии. Лояльные клиенты не только обеспечивают стабильный поток доходов, но и рекомендуют банк своим знакомым, способствуя привлечению новых клиентов. С учетом конкурентной природы этой отрасли, банки должны предпринять активные меры для удержания существующих клиентов и привлечения новых. Повышение уровня лояльности клиентов не только способствует укреплению репутации банка, но и влияет на его финансовую производительность. Однако, в условиях быстро меняющихся предпочтений и ожиданий клиентов, достижение высокого уровня лояльности может быть сложным заданием. В данной статье мы рассмотрим стратегии и подходы, которые помогают банкам повысить уровень лояльности клиентов и укрепить свои позиции на рынке.

Лояльность клиентов представляет собой меру преданности и доверия, которое клиенты испытывают к банку. Это включает повторные покупки, рекомендации, положительные отзывы и долгосрочные отношения. Чтобы успешно повысить лояльность клиентов, банкам необходимо тщательно изучать, анализировать, понимать и оценивать потребности, ожидания и предпочтения своих клиентов.

Разберемся подробнее в каждой из ключевых стратегий для повышения лояльности клиентов в банковском деле:

Улучшение качества обслуживания: высокое качество обслуживания является одним из ключевых факторов, неким фундаментом для удержания клиентов и привлечения новых. Банки должны обучать своих сотрудников, чтобы они были вежливыми, знали продукты и услуги банка, и готовы помочь клиентам в решении их потребностей. Быстрые ответы на запросы клиентов, решение проблем, а также эффективное и прозрачное управление жалобами и спорами – все это поможет создать положительный опыт клиента и укрепить его лояльность к банку [1].

Улучшение технологического опыта: современные клиенты все больше предпочитают использовать онлайн-банкинг и мобильные приложения для управления своими финансами. Банки должны инвестировать в современные технологии, чтобы предоставлять клиентам удобные и безопасные инструменты для выполнения банковских операций. Простота использования интерфейса, интуитивная навигация, а также разнообразные функциональные возможности в приложениях могут существенно повысить уровень удовлетворенности клиентов и их лояльность к банку [3].

Предложение персонализированных продуктов и услуг: каждый клиент имеет уникальные потребности и цели. Банки должны активно стремиться понять эти потребности и предложить персонализированные продукты и услуги. Это может быть основано на анализе данных о клиентах и их финансовом поведении. Например, банк может предлагать индивидуальные кредитные условия, инвестиционные предложения или программы накопления, которые наилучшим образом соответствуют конкретным потребностям каждого клиента. Персонализация помогает клиентам чувствовать себя ценными и важными для банка [5].

Программы лояльности и бонусные предложения: бонусные программы и системы лояльности являются одним из ключевых инструментов, которые банки используют для повышения уровня лояльности клиентов. Такие программы предоставляют ряд преимуществ и стимулов для постоянных клиентов, что позволяет банкам привлекать новых клиентов и удерживать уже существующих.

Программы лояльности могут привлечь новых клиентов, предлагая им привилегии и бонусы при открытии счета или использовании определенных услуг банка. Также они помогают удерживать существующих клиентов, предоставляя им дополнительные преимущества и вознаграждения за их долгосрочные отношения с банком. Банки могут предлагать своим клиентам различные привилегии, скидки, бесплатные услуги, накопление бонусных баллов и другие бонусы за активное использование банковских услуг. Такие программы не только мотивируют клиентов сотрудничать с банком, но и усиливают их привязанность и лояльность к нему [4].

Также важным элементом является анализ и измерение лояльности клиентов: банки должны систематически измерять уровень лояльности клиентов и анализировать его динамику. Использование метрик, таких как Net Promoter Score (NPS) и Customer Satisfaction Score (CSAT), помогает оценить уровень удовлетворенности клиентов и определить области для улучшения. Использование аналитических инструментов и Big Data для анализа поведения клиентов, выявления тенденций и прогнозирования их потребностей. Это позволяет банкам настраивать свои стратегии лояльности в соответствии с индивидуальными потребностями клиентов.

Комбинирование этих стратегий с постоянным анализом потребностей и предпочтений клиентов поможет банкам создать долгосрочные отношения с клиентами и повысить их

уровень лояльности. Важно помнить, что удержание существующих клиентов обходится дешевле, чем привлечение новых, и поэтому повышение уровня лояльности должно быть в приоритете для банков, стремящихся к успеху.

Повышение лояльности клиентов в банковском секторе является ключевым фактором успешной деятельности. Банки, которые активно работают над улучшением качества обслуживания, предлагают инновационные продукты, разрабатывают программы лояльности и обеспечивают удобство использования, имеют больше шансов привлечь и удержать клиентов. Анализ и измерение лояльности клиентов помогает банкам выявлять области для улучшения и адаптировать свои стратегии под индивидуальные потребности клиентов. Банки, которые активно внедряют стратегии повышения лояльности, создают долгосрочные и взаимовыгодные отношения с клиентами, что способствует росту и развитию банковского сектора.

1. Гринюк Е.М. Управление лояльностью клиентов как инструмент повышения доходности банка // Банковское кредитование - 2012. - № 3.
2. Дубровская А. Повышение лояльности банковских клиентов: неожиданный подарок.
3. Мазилкина Е.И. Организация работы с целевыми покупателями: практическое пособие / Е.И. Мазилкина. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2008. - 149 с.
4. Пирцхалаишвили К.З., Ромашенко Д.П. Программы лояльности в банковском секторе // Маркетинг и маркетинговые исследования. - 2006. - № 5. - С. 72-78.
5. Литл Джон Ф. Чего же хотят потребители. - Ростов н/Д, Феникс, 1997. - 265 с.

Выдолоб Д.Е.

Положительные аспекты разнообразия на рынке, ведущие к экономической выгоде

*Дальневосточный Федеральный Университет
(Россия, Владивосток)*

doi: 10.18411/trnio-07-2023-211

Аннотация

В контексте современного бизнеса, где конкуренция становится все более интенсивной, понимание положительных аспектов разнообразия становится ключевым для достижения успеха и устойчивого развития. Статья анализирует, как разнообразие предложения товаров и услуг на рынке может стимулировать инновации и повышать качество продукции. Она рассматривает влияние конкуренции и выбора на предприятия, а также на потребителей. Более разнообразные рынки обеспечивают потребителям больший выбор и возможность получать наилучшие товары и услуги по доступным ценам.

Ключевые слова: разнообразие, рынок, экономическая выгода, конкуренция, экономический рост, эффективность, устойчивое развитие

Abstract

In the context of modern business, where competition is becoming more intense, understanding the positive aspects of diversity is becoming key to achieving success and sustainable development. The article analyzes how the variety of goods and services on the market can stimulate innovation and improve product quality. It examines the impact of competition and choice on businesses, as well as on consumers. More diverse markets provide consumers with more choice and the opportunity to receive the best goods and services at affordable prices.

Keywords: diversity, market, economic benefits, competition, economic growth, efficiency, sustainable development

В современной экономике конкуренция является неотъемлемой частью бизнес-среды. Рынок, насыщенный разнообразными товарами и услугами, предлагает потребителям широкий выбор.

Структуры рынка в отдельных странах, регионах, отраслях производства могут быть очень разнообразными, однако это многообразие сводится к сочетанию нескольких типов экономических ситуаций, различающихся возможностями отдельных продавцов и покупателей влиять на формирование рыночной цены товара. У каждой из таких ситуаций есть свои преимущества и недостатки. В данной работе будут рассмотрены условия, при которых рынок, организованный с учетом преимуществ экономии от разнообразия, лучше, чем рынок, характеризующийся меньшей монопольной властью, но игнорирующий эти преимущества [2].

Экономия от разнообразия, также известная как экономия масштаба, является концепцией в экономике, которая указывает на выгоды, которые могут возникнуть при производстве и потреблении разнообразных товаров и услуг. В контексте рынка, разнообразие товаров и услуг предоставляет потребителям больший выбор и возможность удовлетворить свои индивидуальные предпочтения и потребности.

Экономия от разнообразия основана на нескольких принципах:

1. Масштабные эффекты: при производстве большого количества разнообразных товаров и услуг компании могут достичь эффективности в использовании ресурсов, таких как сырье, труд и капитал. Это может привести к снижению средних издержек производства и повышению производительности.
2. Специализация: разнообразие на рынке позволяет компаниям специализироваться в определенных областях или продуктах. Это позволяет им развивать экспертизу и навыки в конкретных сферах, что способствует повышению эффективности и качества производства.
3. Конкуренция: наличие разнообразных товаров и услуг на рынке стимулирует конкуренцию между компаниями. Конкуренция способствует снижению цен, улучшению качества продукции и инновациям, поскольку компании стремятся привлечь и удержать клиентов.
4. Потребительская удовлетворенность: разнообразие на рынке дает потребителям возможность выбирать из различных альтернатив и удовлетворять свои индивидуальные потребности и предпочтения. Это повышает уровень потребительской удовлетворенности и лояльности к компаниям.

Экономия от разнообразия имеет место, когда производство комбинации продуктов на единственном предприятии обходится дешевле, чем производство каждого из товаров специализированным предприятием. Например, для пассажирских и товарных перевозок железной дорогой используются одни и те же рельсы, сигнальное оборудование, услуги диспетчеров и управленческого персонала дороги, что позволяет предоставлять их с меньшими затратами, чем в гипотетической ситуации существования разных железных дорог для разных видов перевозок. При производстве нескольких продуктов (предоставлении нескольких услуг) экономия от разнообразия может перевесить действие отрицательной отдачи от масштаба, а это сделает экономически более выгодной деятельность только одной фирмы в отрасли.

По мнению Майкл Уотерсон, экономия от разнообразия вызывает сложности тогда, когда товары, к которым она применима, взаимозаменяемы со стороны спроса. В этом случае фирма не сможет в полной мере воспользоваться одновременно и экономией от масштаба, и экономией от разнообразия. Использование выгод экономии от масштаба при одном ассортименте продукции снизит спрос на другие товары и, как следствие, снизит потенциальную экономию от разнообразия [3].

В отличие от многих других работ в этой области Майкл Уотерсон рассматривает затронутую проблему в рамках рынка.

Для этого было создано две основные модели, демонстрирующие два противоположных допущения о возможности входа на рынок. В первом случае вход на рынок предполагается ограниченным (сравнение между монополистом, который может воспользоваться экономией от разнообразия и однопродуктовыми дуополистами, которые, соответственно, не могут этого сделать), во втором – модель монополистической конкуренции, где возникает конфликт между

экономией от разнообразия и желанием расширять ассортимент товаров на рынке. В своей работе Майкл Уотерсон ссылается на модели Стиглица и Спенса, однако, выделяет, что новизна его модели заключается в подходе к затратам. Идея, лежащая в основе функции затрат, состоит в том, что постоянные затраты предложения двух товаров не превышают удвоенных постоянных затрат предложения одного из них [1].

Основными выводами по этой модели являются следующие положения:

1. При заблокированном входе на рынок наименее вероятно ценность тех слияний, которые характеризуются низкими постоянными затратами, а также низкой прямой ценовой эластичностью относительно перекрестной.
2. В случаях, когда экономия от разнообразия отсутствует, рыночная структура, в которой каждая фирма производит два продукта, расточительна из-за наличия излишней рыночной власти. И наоборот, если экономия от разнообразия столь велика, что не возникает никаких добавочных постоянных затрат при производстве дополнительного продукта, тогда для рыночного решения было бы общественно расточительно вовлекать однопродуктовые фирмы в процесс производства [3].

Таким образом, с каждым днем в экономике появляются новые потребности, соответственно новые товары и новые фирмы. И для эффективной работы каждой составляющей рынка необходимы как полный анализ всевозможных вариантов развития производства, так и правильные механизмы его регулирования. Разнообразие на рынке является источником экономической выгоды и конкурентного преимущества для компаний. Оно способствует инновациям, удовлетворению потребностей клиентов, повышению качества продукции и снижению цен. Конкуренция и выбор на рынке побуждают компании к разработке новых идей, повышению эффективности бизнес-процессов и улучшению качества продукции. Разнообразие создает благоприятную среду для обмена опытом и знаниями между компаниями, способствуя инновационному развитию. Поэтому компании должны стремиться к сохранению и продвижению разнообразия на рынке, чтобы достичь успеха и долгосрочной устойчивости.

1. Тимохина, Г. С. Исследование системы стимулов поведения потребителей на рынке услуг private banking / Г. С. Тимохина // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. – 2018. – Т. 12, № 2. – С. 161-168.
2. Топалова, Е. И. Монополия: сущность, типы, "за" и "против" монополии / Е. И. Топалова, Т. А. Шолохова // Инновационные научные исследования. – 2020. – № 12-2(2). – С. 273-278.
3. Майкл Уотерсон: Экономия от разнообразия в рамках рынка. Вехи экономической мысли, Том. 5: Теория отраслевых рынков. 2003 – С. 650 – 668.

Выдолоб Д.Е.

Современные источники финансирования НКО

*Дальневосточный Федеральный Университет
(Россия, Владивосток)*

doi: 10.18411/trnio-07-2023-212

Аннотация

Статья анализирует традиционные источники финансирования НКО, такие как государственные гранты, пожертвования от частных лиц и фондов, а также сотрудничество с бизнесом и филантропическими организациями. Однако она также освещает новые тенденции в финансировании НКО, такие как краудфандинг, фандрайзинг.

Ключевые слова: некоммерческие организации, источники финансирования НКО, государственные гранты, краудфандинг, фандрайзинг.

Abstract

The article analyzes traditional sources of funding for NPOs, such as government grants, donations from individuals and foundations, as well as cooperation with business and philanthropic organizations. However, she also highlights new trends in the financing of NPOs, such as crowdfunding, fundraising.

Keywords: non-profit organizations, sources of funding for NPOs, government grants, crowdfunding, fundraising.

Некоммерческие организации (далее НКО) в современном мире становятся все более значимым фактором в решении социальных, экологических, культурных и других проблем общества. Однако, существование НКО может быть затруднено отсутствием финансовых ресурсов. Без финансирования НКО не смогут реализовывать свои проекты и программы, их деятельность будет ограничена или даже прекращена. Финансирование является жизненно важным для деятельности НКО.

В настоящее время, в условиях экономической неопределенности и нестабильности, все больше НКО сталкиваются с ограничениями в получении финансовых ресурсов. В некоторых странах правительства уменьшают финансирование социальных программ, что делает еще более значимым вклад НКО в решение социальных проблем. Кроме того, современная цифровая эпоха создает новые возможности и вызовы для НКО в получении финансирования. Новые технологии и социальные медиа могут помочь НКО расширить свой охват и привлечь больше людей к своей деятельности. Однако, они также могут столкнуться с конкуренцией социальных медиа, которые могут использоваться для сбора средств для других организаций.

Среди существующих авторских классификаций источников финансирования НКО наиболее широкий подход демонстрируют Макеева О.С. и Штефан М.А. в статье «Источники финансирования деятельности некоммерческих организаций: понятие, классификация, особенности формирования и использования». Авторы выделяют следующие источники финансирования: взносы учредителей (участников, членов), бюджетные средства, прочие юридические (физические) лица, финансовый результат от предпринимательской деятельности [1]. Так, Перепелица, Н.М. в своей статье «Источники финансирования социально ориентированных некоммерческих организаций» показывает, что «самым распространенным источником финансирования социально ориентированных НКО являются пожертвования физических и юридических лиц. Однако, если для зарубежных НКО этот источник обеспечивает стабильную постоянную деятельности, то для российских организаций он отличается нерегулярным разовым характером [4].»

Действительно, пожертвования являются одним из наиболее распространенных источников финансирования НКО. Это добровольные взносы, которые физические и юридические лица могут направлять на поддержку деятельности НКО. Пожертвования могут быть как регулярными, так и одноразовыми. Они могут быть направлены на финансирование различных программ и проектов НКО, в том числе на социальную, экологическую, культурную и другие сферы деятельности. Также, могут использоваться для оплаты зарплат сотрудников, аренды помещений, закупки необходимого оборудования и материалов, проведения мероприятий и других целей [3].

Пожертвования могут быть получены как от физических, так и от юридических лиц. Юридические лица могут направлять пожертвования на поддержку социально значимых проектов в рамках своей корпоративной социальной ответственности. Физические лица могут делать пожертвования через различные каналы, включая специализированные платформы для сбора средств, благотворительные фонды, сайты НКО и другие.

Одним из основных преимуществ пожертвований является то, что они не требуют обязательного возврата и не связаны с риском потери инвестированных средств. Кроме того, пожертвования могут быть получены от широкой аудитории, что повышает возможность привлечения дополнительных ресурсов.

Однако, пожертвования не всегда могут быть предсказуемым и стабильным источником финансирования, так как их объем может варьироваться в зависимости от экономической

ситуации, наличия конкуренции на рынке благотворительности, и других факторов. Кроме того, НКО могут столкнуться с проблемой низкой осведомленности о своей деятельности среди потенциальных доноров, что может снизить вероятность получения значимых сумм пожертвований.

Помимо этого, ярким примером являются гранты, которые выделяются из бюджетных средств. Гранты, как источник финансирования, характеризуются тем, что предоставляются на безвозмездной и безвозвратной основе на осуществление конкретных социальных программ, проектов и мероприятий. Однако, данная финансовая поддержка имеет и свои недостатки, которые были рассмотрены Кутьевой Д.А. в статье «Многомерность источников финансирования некоммерческих организаций», а именно:

1. Ограниченность срока действия. Гранты могут быть предоставлены только на определенный период времени, часто на один год или менее. Это означает, что НКО должны постоянно искать новые источники финансирования, чтобы продолжать свою деятельность.
2. Ограничения на использование средств. Гранты могут иметь ограничения на то, какие виды деятельности или проектов они могут финансировать. Это может ограничить возможности НКО в выборе направления своей работы.
3. Высокий уровень конкуренции. Конкуренция за гранты очень высока, особенно среди крупных и известных НКО. Это может создавать сложности для новых или менее известных организаций в получении финансирования.
4. Неустойчивость финансирования. Гранты могут быть отозваны или сокращены в любое время, что может привести к неустойчивости финансирования для НКО.
5. Сложности с отчетностью. Получение грантов требует от НКО строгой отчетности о том, как они используют выделенные средства. Это может потребовать дополнительных усилий и ресурсов для составления отчетов и демонстрации достижений.
6. Негативное влияние на деятельность. Получение грантов может привести к тому, что НКО начнут придерживаться тех проектов или деятельности, которые финансируются грантами, а не тех, которые являются наиболее необходимыми или важными для их миссии. [5]

Несмотря на эти недостатки, гранты остаются важным источником финансирования для многих НКО. Однако для обеспечения устойчивости финансирования НКО следует искать разнообразные источники финансирования.

Так, например, Подольская А.П. и Харламова Е. Е. в своей статье «Целевой капитал как источник финансирования некоммерческой организации» рассматривают эндаумент- фонды (целевой капитал). Сегмент эндаумент-фондов остается пока незначительным, но характеризуется высокими темпами прироста. Однако, главной задачей фонда целевого капитала состоит в том, чтобы направить силы на становление фандрайзинговой деятельности с одновременным повышением уровня открытости и прозрачности. Таким образом, основной целью создания фонда является формирование и использование дохода от целевого капитала как долговременного устойчивого дополнительного источника развития НКО [2].

Наиболее современным источником финансирования НКО является фандрайзинг. Для эффективного осуществления своей деятельности, которая в свою очередь направлена на решение социально значимых проблем, НКО все чаще стали использовать технологию фандрайзинга. Определение данного источника дает Вахтина А.О. в статье «Система фандрайзинга на арене российских НКО». «Фандрайзинг – это система целенаправленного привлечения и формирования ресурсов (финансовых, материальных, человеческих и информационных) некоммерческой организацией для конкретных нужд благотворительных проектов» Под результатом фандрайзинга подразумеваются не только денежные средства, но это могут быть и материальные ресурсы, товары/услуги, новые партнеры, единомышленники и т.д.

В последнее время стремительно набирает обороты использование такой практики как «краудфандинг». Если фандрайзинг – это поиск и привлечение денежных средств и иных ресурсов с целью реализации социальных и коммерческих проектов, то краудфандинг – это коллективный сбор средств через Интернет на благотворительные цели и коммерческие проекты. Краудфандинг можно определить как коллективное сотрудничество людей, которые

добровольно объединяют в основном через интернет деньги или другие ресурсы, чтобы поддержать усилия других людей или организаций в каком-либо деле или начинании [3].

Подводя итог вышеизложенному материалу, можно сказать, что в современном мире некоммерческие организации играют важную роль в социальной и экономической сферах. Однако без достаточного финансирования их деятельность может ограничиваться или прекращаться вовсе. Данный обзор дает понимание, что все источники финансирования имеют свои преимущества и недостатки, и наиболее эффективным подходом может быть использование комбинации различных источников финансирования, чтобы увеличить свой бюджет и обеспечить устойчивость своей деятельности. В целом, современные источники финансирования НКО становятся все разнообразнее и доступнее. Это открывает новые возможности для организаций, которые стремятся к развитию и расширению своей деятельности.

1. Макеева, О. С. Источники финансирования деятельности некоммерческих организаций: понятие, классификация, особенности формирования и использования / О. С. Макеева, М. А. Штефан // Международный бухгалтерский учет. – 2014. – № 35(329). – С. 43-59.
2. Подольская, А. П. Целевой капитал как источник финансирования некоммерческой организации / А. П. Подольская, Е. Е. Харламова // Book keeping in the budgetary and noncommercial organisations. – 2019. – № 2(458). – С. 11-20.
3. Камилова, Р. Ш. Структура источников финансирования деятельности некоммерческих организаций / Р. Ш. Камилова, М. К. Меджидова // Актуальные вопросы современной экономики. – 2019. – № 6-2. – С. 127-132.
4. Перепелица, Н. М. Источники финансирования социально ориентированных некоммерческих организаций / Н. М. Перепелица // Вестник Тверского государственного технического университета. Серия: Науки об обществе и гуманитарные науки. – 2018. – № 3. – С. 144-149.
5. Ларина, Л. Р. Совершенствование управления источниками финансирования некоммерческих организаций / Л. Р. Ларина // Фундаментальные исследования. – 2013. – № 10-12. – С. 2733-2737.

Выдолоб Д.Е.

Фискальная политика и ее роль в стабилизации экономики

*Дальневосточный Федеральный Университет
(Россия, Владивосток)*

doi: 10.18411/trnio-07-2023-213

Аннотация

Статья рассматривает важность фискальной политики в формировании и стабилизации экономики государства. В статье рассматриваются основные инструменты фискальной политики, включая управление бюджетным дефицитом, налоговую политику, государственные инвестиции и социальную политику. Автор подчеркивает, что эффективное использование фискальной политики позволяет справиться с экономическими кризисами, стимулировать рост и обеспечить социальную стабильность. Однако необходимо найти баланс между различными макроэкономическими целями и учитывать финансовые возможности государства.

Ключевые слова: фискальная политика, бюджетный дефицит, государственные инвестиции, социальная политика.

Abstract

The article examines the importance of fiscal policy in shaping and stabilizing a country's economy. The article discusses the key instruments of fiscal policy, including managing budget deficits, tax policy, government investments, and social policy. The author emphasizes that effective use of fiscal policy enables the handling of economic crises, stimulates growth, and ensures social stability. However, it is crucial to strike a balance between different macroeconomic goals and consider the financial capacity of the state.

Keywords: fiscal policy, budget deficit, public investment, social policy.

Фискальная политика является важным инструментом, который правительства могут использовать для регулирования экономической активности и достижения стабильности. В данной статье мы рассмотрим роль фискальной политики в стабилизации экономики, ее основные инструменты и механизмы, а также влияние на устойчивое развитие страны.

Фискальная политика представляет собой набор мер, принимаемых правительством, в отношении своих доходов и расходов, с целью влиять на экономическую активность и стабильность. Основным инструментом фискальной политики – налоги и государственные расходы. Правительства используют налоговую политику для управления доходами, а государственные расходы для стимулирования экономической активности. Она охватывает решение вопросов о размере и составе государственных расходов, уровне налогового бремени, а также использовании государственного займа для финансирования дефицита бюджета.

С помощью фискальной политики правительства могут регулировать агрегатный спрос, воздействуя на уровень государственных расходов и налогов. В периодах экономического спада правительства могут увеличивать расходы и снижать налоги, чтобы стимулировать экономику. В периодах перегрева экономики они могут сокращать расходы и повышать налоги для сдерживания инфляции. Фискальная политика также может быть использована для регулирования распределения доходов и снижения неравенства. Это достигается путем введения прогрессивной системы налогообложения и социальных программ, направленных на поддержку малоимущих слоев населения, что способствует более справедливому распределению доходов и социальной справедливости.

Фискальная политика может быть использована для стимулирования экономического роста, стабилизации экономики в периоды рецессии или инфляции, распределения доходов и достижения социально-экономических целей. Она влияет на уровень и структуру государственных расходов, налоговую нагрузку, дефицит или избыток бюджета, а также на уровень и состав государственного займа [1].

Основные инструменты фискальной политики включают изменение уровня налогов, изменение расходов государства, использование государственного займа, а также регулирование бюджетного дефицита или избытка. В зависимости от конкретных целей и условий экономики, фискальная политика может быть направлена на стимулирование потребления и инвестиций, регулирование инфляции, поддержку социальных программ, финансирование образования и здравоохранения, снижение бедности и неравенства, а также на достижение фискальной устойчивости [2].

Важно отметить, что эффективное использование фискальной политики требует баланса между потребностями экономики и финансовыми возможностями государства, а также учета экономических и социальных последствий принимаемых мер. Кроме того, фискальная политика часто взаимодействует с другими инструментами экономической политики, такими как монетарная политика и структурные реформы, чтобы достичь комплексного и сбалансированного воздействия на экономику.

Регулирование бюджетного дефицита: один из основных инструментов фискальной политики – управление бюджетным дефицитом. Бюджетный дефицит возникает, когда государственные расходы превышают доходы. В периоды экономического спада или рецессии правительство может использовать расширительную фискальную политику, увеличивая государственные расходы или снижая налоги, чтобы стимулировать экономику и повысить уровень занятости. В периоды экономического подъема, напротив, правительство может принимать меры для сокращения бюджетного дефицита, чтобы предотвратить перегрев экономики и инфляцию [4].

Налоговая политика: налоговая политика является ключевым инструментом фискальной политики. Правительство может изменять налоговые ставки и структуру налогообложения для достижения определенных целей. Например, снижение налогов может стимулировать потребление и инвестиции, способствуя росту экономики. С другой стороны, повышение налогов может помочь собрать больше средств для финансирования государственных программ или снизить неравенство в доходах.

Государственные инвестиции: фискальная политика также может включать государственные инвестиции в различные секторы экономики, такие как инфраструктура, образование и научно-исследовательская деятельность. Это может способствовать росту производительности, инновациям и созданию рабочих мест. Государственные инвестиции могут иметь долгосрочный положительный эффект на экономику, особенно если они направлены на развитие ключевых отраслей и инфраструктуры [3].

Распределение доходов и социальная политика: фискальная политика также может использоваться для регулирования распределения доходов в обществе и снижения социальных неравенств. Правительство может применять прогрессивную налоговую систему, предоставлять социальные пособия и программы поддержки для наиболее уязвимых групп населения. Это способствует созданию более справедливой и стабильной экономической среды.

Также существует влияние фискальной политики на такие макроэкономические показатели, как:

1. ВВП: фискальная политика может оказывать прямое влияние на величину и темпы роста ВВП. Путем изменения государственных расходов и налоговых ставок можно стимулировать или сдерживать экономический рост.
2. Инфляция: фискальная политика может быть использована для борьбы с инфляцией. Повышение налогов и сокращение государственных расходов может способствовать снижению спроса и инфляционных ожиданий.
3. Безработица: фискальная политика может оказывать влияние на уровень безработицы. Увеличение государственных расходов может создавать рабочие места и снижать безработицу, а сокращение расходов может иметь обратный эффект.

Фискальная политика играет важную роль в стабилизации экономики и достижении устойчивого развития. Правильное использование фискальных инструментов позволяет правительствам регулировать экономическую активность, обеспечивать социальную справедливость, поддерживать ключевые отрасли экономики и содействовать экологической устойчивости. Эффективное планирование и реализация фискальной политики требует комплексного подхода, учета экономических, социальных и экологических аспектов, а также установления сбалансированных мер для достижения устойчивого развития страны.

1. Шпалтаков В. П. Интересы и управление экономикой // Инновационная экономика и общество. 2014. № 4 (6). С. 11–19.
2. Колмогорова Ю. В., Глоба П. К., Исламутдинова Д. Ф. Фискальная политика как способ государственного регулирования экономики // В сборнике: Научное и образовательное пространство: перспективы развития. Материалы Международной научно-практической конференции. 2015. С. 242–244.
3. Азимов Т. А., Безнощук Л. Ю. Сельскохозяйственное машиностроение в России: основные проблемы и их причины // Молодой ученый. — 2016. — № 7. — С. 753–755.
4. Ibrahim M. Аспекты фискальной политики государства // Вестник Университета (Государственный университет управления). 2016. № 7–8. С. 142–145.

Гавецкий Д.Е., Голодок Д.А., Ломакина О.В.

Государственная антимонопольная политика и поддержание конкурентной среды в Российской Федерации

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

doi: 10.18411/trnio-07-2023-214

Аннотация

Целью работы является выявление основных направлений развития государственной антимонопольной политики в РФ, ее точки роста и проблемные места, посредством изучения

существующей статистики, действующего законодательства и мнения экспертов. В результате чего будут сделаны выводы о состоянии антимонопольной политики в РФ и необходимых мерах для поддержания конкурентной среды в Российской Федерации.

Ключевые слова: антимонопольное регулирование, монополия, конкурентная среда, антимонопольные службы.

Abstract

The purpose of the study of the article is to identify the main directions of development of the state antimonopoly policy in the Russian Federation, its points of growth and problem areas, by studying the existing statistics, current legislation and expert opinion. As a result, conclusions will be drawn about the state of the antimonopoly policy in the Russian Federation and the necessary measures to maintain a competitive environment in the Russian Federation.

Keywords: antimonopoly regulation, monopoly, competitive environment, antimonopoly services.

На развитие государства в политическом, экономическом и социальном аспектах благоприятно действует так называемая здоровая конкуренция. Для того, чтобы достичь этого, правительство берет на себя осуществление некоторых мероприятий. Но в данном вопросе появляются трудности, с которыми необходимо бороться. В этом случае это монополия.

Монополия - исключительное право на осуществление любого вида деятельности, предоставляемое конкретному субъекту хозяйствования.

Имеются соответствующие виды монополий:

- Открытая монополия.
- Естественная монополия.
- Закрытая монополия.

Открытая монополия появляется в условиях, если фирма либо организация считается одним-единственным изготовителем товаров и услуг согласно фактору научно-технического прорыва, авторитетности фирмы или организации, бренда и т.д.

Монополия считается естественной, если спрос способен наиболее результативно удовлетворяться в отсутствии конкурентной среды из-за технологических отличительных черт производства. Закрытая монополия возникает при законодательном ограничении конкурентного соперничества.

Мы уже констатируем, что живем в цифровую эпоху, и конкуренция в наши дни приобретает совершенно новые форму и содержание. Мы наблюдаем конкуренцию не в определенной нише товаров и услуг, а за качественно новые ниши.

Участники экономической деятельности не пытаются конкурировать на каком-то товарном рынке, где и так уже много игроков, а генерируют новые рынки, где они будут абсолютными монополистами [7].

В данной ситуации характерен рост числа сложных и неоднозначных сделок, которые связаны с согласованием с антимонопольным органом крупнейших, в том числе трансграничных сделок, потенциально затрагивающих множество юрисдикций и взаимосвязанных рынков.

Примером такой сделки является сделка между Яндексом и Убером в 2011 году. Такое явление требует всестороннего анализа подобных сделок на предмет их допустимости.

Ежегодный доклад о состоянии рынка показывает такое положение:

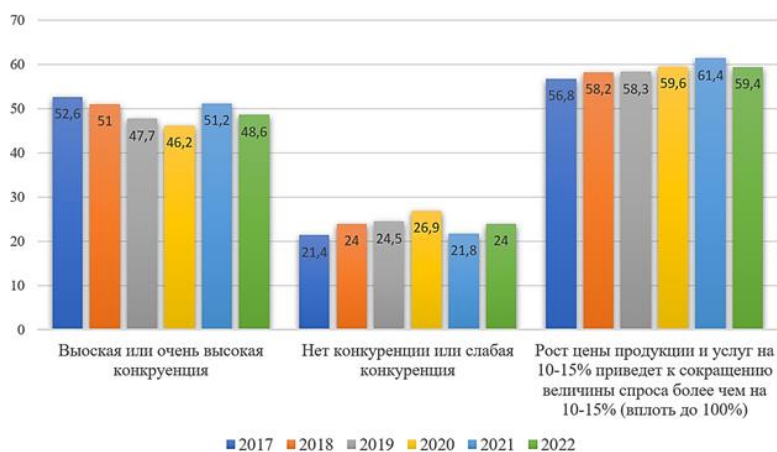


Рисунок 1. Динамика оценок бизнесом состояния конкуренции, в % [3]

Динамика показывает (рис. 1), что на данный момент оценка предпринимателей высокой конкуренции несколько снизилась, что говорит об ослаблении конкурентной среды.

Также, предприниматели отмечают уменьшение эластичности спроса, что говорит об уменьшении ценовой конкуренции. Но, вместе с этим, из графика оценки предпринимателей конкурентов следует:

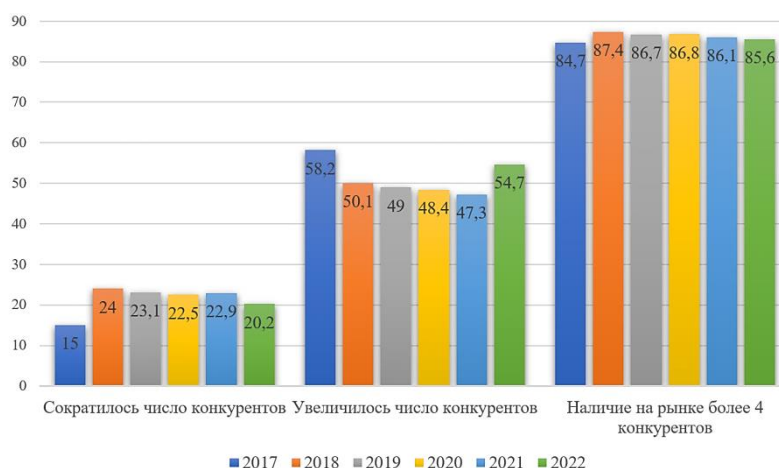


Рисунок 2. Динамика оценок бизнесом количества конкурентов на основном рынке, в % [3]

Большинство опрошенных говорят (рис. 2) о наличии больше 4-х конкурентов на рынке, а больше половины о увеличении числа конкурентов. Но вместе с этим доля участников опроса, отметивших снижение числа конкурентов у представляемого ими бизнеса хотя и снизилась до 20%, но все еще остается относительно высокой.

Для решения данной и многих других проблем, связанных с монополизацией производства, государство использует антимонопольную политику.

Антимонопольное регулирование – государственная работа по формированию структуры рыночной конкурентной борьбы, где все влияние ориентировано на предотвращение излишней монополизации рынка, что препятствует нормальному функционированию рыночного процесса.

Антимонопольная стратегия ориентирована на устранение, ограничение, а также сдерживание монополистической активности, развитие и формирование конкурентной борьбы, рынков товаров и услуг, а также защиту прав потребителей. Имеются соответствующее тенденции антимонопольной политики:

1. Создание и формирование конкурентной борьбы.
2. Контроль над работой хозяйствующих субъектов.
3. Защита интересов потребителей.

4. Поддержка и формирование среднего и малого бизнеса [5].
5. Контроль над действием насыщенности денежных средств.

Федеральная антимонопольная служба Российской Федерации была сформирована 9 марта 2004 года для осуществления антимонопольной политики страны. Эта служба была создана в целях исполнения функций согласно охране конкурентной борьбы на рынке товаров и услуг, охраны и соблюдения указов антимонопольного законодательства. Полномочия предоставленного исполнительного органа распространяются в отрасль контролирования в сфере зарубежных инвестиций.

Кроме того, антимонопольная служба призвана регулировать проблемы закупок товаров, услуг и работ государственного значения. Федеральная антимонопольная службой Российской Федерации сформированы соответствующие тенденции:

1. Улучшение и усовершенствование законодательства и информационного предоставления с целью результативного антимонопольного регулирования [2].
2. Контроль и ограничение патологий в области недобросовестной конкурентной борьбы.
3. Контроль над государственными закупками.
4. Пресечение и предотвращение сдерживающих конкурентную деятельность операций органов государственной власти и местного самоуправления [6].
5. Для регулирования конкурентной среды антимонопольная служба применяет такие нормативно-правовые акты:
6. Федеральный закон «О защите конкуренции» от 26.07.2006 N 135-ФЗ;
7. Федеральный закон от 09.07.1999 № 160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации»;
8. Федеральный закон от 31.12.2014 № 498-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»;
9. Федеральный закон № 59-ФЗ «О порядке рассмотрения обращений граждан Российской Федерации» и другие.

Антимонопольная деятельность Российской Федерации гарантирует успешную реализацию подобных мер, как:

- Препятствие работы хозяйствующих субъектов, которые сдерживают конкурентную борьбу.
- Недопущение формирования барьеров на рынке товаров и услуг с целью формирования конкуренции.
- Ограничение полномочий хозяйствующих субъектов захватывать доминирующее положение на рынке товаров и услуг.
- Осуществление контроля на рынке с целью укрепления развития конкурентной борьбы.
- Недопущение доминирующим хозяйствующим субъектам устанавливать собственные требования для других участников рынка.
- Своевременное подавление появления негласных договоров и слияния хозяйствующих субъектов.

В деятельности и проведении собственной политической деятельности антимонопольная система владеет определенными неточностями и несовершенствами. Например, Борисевич считает, что «современное антимонопольное регулирование в России осуществляется несколько неравномерно. Наиболее сильное регулирующее воздействие государства имеется в сфере естественных монополий, которая рассматривается, по сути, в качестве стратегически приоритетной» [1].

Исходя из данной проблемы, можно заключить, что государство должно в большей мере обращать внимание на открытые монополии на рынке, и максимально тщательно проводить

антимонопольное регулирование таким образом, чтобы минимизировать негативные последствия для развития экономики и населения.

Также, ряд экономистов и юристов считают, что большая проблема антимонопольного регулирования состоит в несоответствии нормативно-правовых актов и неграмотном распределении полномочий субъектов антимонопольного регулирования. Все это влияет на работу некоторых антимонопольных служб на местах. Каждая определенная структура рынка на локальных уровнях должна быть изучена, анализирована, а также только лишь после этого для этой структуры должны быть выполнены конкретные заключения, предписания и сформированы модификации. Зачастую антимонопольная концепция регулирования рынка никак не производит требуемые работы согласно рассмотрению и контролю данных. Это, в свою очередь, указывает на потребность контроля абсолютно всех аспектов, которые имеют все шансы воздействовать на любой сектор рынка.

Таким образом, здоровую конкуренцию следует обеспечить в любом рыночном государстве. Отечественная антимонопольная служба призвана формировать условия с целью нормального функционирования рыночной системы страны. Как результат, она обязана гарантировать свободный доступ, деятельность и выход при стремлении каждого субъекта с бизнес-ориентацией. Данные из доклада показывают нам, что установлены требования для нормальной работы предпринимательского фактора. Но данной службе предстоит предоставить безопасность существующего уровня и сформировать обстоятельства для перехода в высококачественно новый этап с развитой концепцией рыночного хозяйствования. Рыночная экономика РФ располагается на стадии развития, в силу незавершенности ее скелетных компонентов, а также при нынешней нестабильной мировой ситуации, могут возникнуть угрозы положения, так как многие фирмы теряют поставщиков, клиентов и партнеров, что одних приводит к краху, а других – к сговору с соотечественниками и, как следствие монополизации производства [4].

Поэтому сейчас, как никогда, существует необходимость в высококачественной поддержке со стороны антимонопольного регулирования. Следует формировать благоприятные условия для отечественных предпринимателей в борьбе с зарубежными конкурентами и конкуренцией среди самих субъектов отечественной коммерции. Недопущение монополизации рынка – это основная цель антимонопольного регулирования, обеспечение которой приведет к сформированной экономике государства. Разрешение этой проблемы эффективно отразится в функционировании и политической и социальной основах государства.

1. Борисевич М.М. Антимонопольное регулирование: проблемы и пути решения // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: ЭКОНОМИКА И ПРАВО. -2014. - № 05-06. - С. 72-75.
2. Бунчиков, О. Н. Формирование и реализация инновационной политики государства / О. Н. Бунчиков, В. М. Джуха, М. А. Булгаров // Экономика и предпринимательство. – 2020. – № 7(120). – С. 162-165. – DOI 10.34925/EP.2020.120.7.030. – EDN LPBEIV.
3. Доклад о состоянии конкуренции в Российской Федерации за 2019 год // Право.ру : сайт. – URL: https://storage.pravo.ru/file/general/RV_doklad-fas.pdf.
4. Ломакина О.В. Социально-экономическая политика России на современном этапе развития: проблемы и перспективы / О.В. Ломакина О.В. // Актуальные проблемы менеджмента, экономики и экономической безопасности. Сборник материалов III Международной научной конференции. Под редакцией О.В. Мишулиной. Чебоксары : ООО «Издательский дом «Среда», 2021.– С. 8–10.
5. Поддубная, С. Д. Роль государственных структур в поддержке малого и среднего предпринимательства / С. Д. Поддубная, М. А. Булгаров // Молодежная наука - развитию агропромышленного комплекса : Материалы Всероссийской (национальной) научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых, Курск, 03–04 декабря 2020 года. Том Часть 5. – Курск: Курская государственная сельскохозяйственная академия имени И.И. Иванова, 2020. – С. 182-186. – EDN QNAVCK.
6. Родионова Д.Н., Базаров А.Ц. Антимонопольная политика современной России // Вестник БГУ. Экономика и менеджмент. 2015. №1. – 36-43с.
7. Цариковский А.Ю., Галимханова Н.Ф., Иванов А.Ю. и др. Антимонопольное регулирование в цифровую эпоху. М.: НИУ ВШЭ, 2018. 311 с.

Даниленко А.А.

Опыт и перспективы развития государственно-частного партнерства в российской экономике

Южный федеральный университет
(Россия, Ростов-на-Дону)

doi: 10.18411/trnio-07-2023-215

Аннотация

В статье анализируется российская практика реализации проектов государственно-частного партнерства. Выделяются характерные факторы, препятствующие развитию проектов ГЧП в российской экономике. Предлагаются пути совершенствования государственно-частного партнерства как формы реализации проектного финансирования.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, проекты ГЧП, финансирование, формы государственно-частного партнерства.

Abstract

The article analyzes the Russian practice of implementing public-private partnership projects. The characteristic factors hindering the development of PPP projects in the Russian economy are highlighted. The ways of improving public-private partnership as a form of project financing implementation are proposed.

Keywords: public-private partnership, PPP projects, financing, forms of public-private partnership.

Спецификой российского опыта реализации проектов государственно-частного партнерства является нормативная составляющая. Российская нормативно-правовая система, в особенности налоговая, отличается своей крайней нестабильностью, непоследовательностью развития, внутренней противоречивостью. Это негативным образом влияет на финансовые модели расчета прибыли и затрат проектов в сфере государственно-частного партнерства (ГЧП), а также негативно влияет на условия получения банковского финансирования. Проекты ГЧП являются долгосрочными по своей длительности, из чего вытекает их объективная потребность в стабильности законодательства или хотя бы в его последовательности.

Например, трудности заключаются в различной трактовке видов государственно-частного партнерства с точки зрения их налогообложения. Так, в соответствии с налоговым законодательством России проекты ГЧП, реализуемые в форме концессионных соглашений, могут использовать специальные налоговые режимы, чего не предусмотрено для других форм реализации проектов ГЧП. Во многом именно поэтому в сфере государственно-частного партнерства наблюдается крайне высокая распространенность концессионной формы проекта, ведь налоговые риски являются важнейшими для участников проекта.

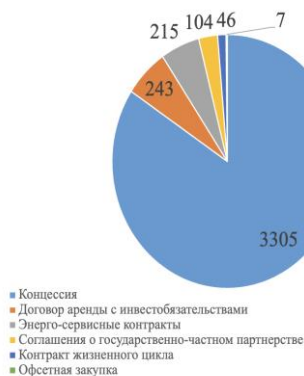


Рисунок 1. ГЧП-проекты по формам реализации в 2022г.

Кроме того, в дополнение к перечисленным рискам стоит обратить внимание и на другие риски, которые могут быть связаны с налоговыми вопросами. В п.3 ст.269 «Общие требования к учету процентов по займам» установлено ограничение на размер собственных средств в размере 1/3 от их общего объема. Это, как показывают результаты анализа, не всегда соответствует структуре финансирования проектной компанией инфраструктурного проекта. Эта особенность, как правило, является основной при финансировании проектов в России и может быть использована для того, чтобы увеличить налоговую базу по налогу на прибыль.

Отметим также, что за рубежом при реализации проектов ГЧП активно используется институт «tax ruling», который подразумевает соглашение между частным партнером и налоговым органом об отсутствии у налогового органа каких-либо претензий. Эффективность данного института заключается в том, что при его использовании частный партнер может быть уверен в том, что в будущем налоговые органы не будут оказывать на него значительного давления посредством проверок. Аналогичный институт в российской практике используется при соглашениях о финансовом мониторинге, но данные соглашения подписываются в основном с крупнейшими налогоплательщиками, тогда как участники проектов государственно-частного партнерства в большей части к ним не относятся.

При этом следует отметить, что государство активно развивает инфраструктурные рынки регионов иными способами, которые косвенно оказывают влияние на государственно-частное партнерство. В таком случае следует выделить такие нормативно-правовые акты как Постановления Правительства России 19 октября 2020 года №1704, №1705. Данные шаги направлены на определение новых требований к тем инвестиционным проектам, которые получают государственную поддержку в ближайшие годы в инфраструктурной сфере. Также отметим, что в рамках данной инициативы государство будет помогать построенным или реконструированным инфраструктурным объектам, которые введены в эксплуатацию после начала 2021 года. Фактический механизм направлен на субсидирование региональных кредитов, выданных на реализацию проектов государственно-частного партнерства в инфраструктурной сфере. Данная инициатива наиболее эффективной будет лишь в тех регионах, которые отличаются высоким уровнем социально-экономического развития, тем самым самым большим количеством реализованных инфраструктурных проектов.

Также отметим, что очень значительное влияние на развитие государственно-частного партнерства оказывает макроэкономический фактор. Можно прийти к выводам о том, что в периоды экономической нестабильности использование государственно-частного партнерства в экономике снижается. Это подтверждается как динамикой в период коронавируса, так и динамикой в период введения новых санкционных пакетов в отношении российской экономики в 2022 году.

Таблица 1

Объем частных инвестиций в реализуемые проекты ГЧП, прошедшие коммерческое закрытие в соответствующем году.

Название показателя/Год	2018	2019	2020	2021	2022
Количество реализуемых проектов, прошедших коммерческое закрытие, штук	436	252	157	163	63
Общий объем частных инвестиций, млрд. руб.	678,4	536,1	247,6	423,2	137,7

По-видимому, представители бизнеса менее активно вкладывают свои средства в проекты ГЧП в те моменты, в которых не понимают долгосрочных экономических перспектив. Таким образом государству необходимо посредством взаимодействия с представителями бизнеса, а также нормализации внешнеполитической деятельности, макроэкономической обстановки убедить предпринимателей в необходимости более активного участия в проектах

государственно-частного партнерства. Данные проекты требуют стабильности и устойчивости национальной экономики.

Кроме того, отметим, что в настоящее время состояние государственного бюджета России является достаточно нестабильным, как и общее настроение предпринимателей. В том числе снижение количества проектов ГЧП обусловлено снижением возможностей государственного бюджета. Поэтому следует стремиться к поиску новых инструментов привлечения денежных потоков к реализации инфраструктурных проектов. При анализе зарубежного опыта был выявлен нестандартный механизм финансирования, который может быть применен в рамках российской системы финансирования проектов ГЧП. Так, во Франции для реализации инфраструктурных проектов (в том числе и в рамках государственно-частного партнерства) активно привлекают средства физических лиц. Физические лица в данной стране могут положить в банк средства на реализацию инфраструктурных проектов. Положительным аспектом для физических лиц при использовании данного механизма является отсутствие налогов на вложенные средства и государственные гарантии минимально возможного дохода от вложений, тогда как реальный доход индексируется на основе уровня инфляции и ключевой ставки. Негативным аспектом является возможность вложения одного человека средств в размере не более 15 000 евро. По мнению автора статьи текущая тенденция развития мировых финансов во многом акцентируется на привлечении средств физических лиц и данная инициатива уже имеет распространенные в российском обществе инструменты для реализации (например, создать возможность вложения в мобильных приложениях ведущих банков России).

Таким образом, в настоящее время институт государственно-частного партнерства в России находится в достаточно сложной ситуации. Помимо того, что он и так был связан с различными пробелами и противоречиями нормативно-правового регулирования, в настоящее время негативное влияние на его развитие оказывают общая экономико-политическая нестабильность, изменения в законодательстве (прежде всего, налоговом), стремление предпринимателей сохранить свои средства в период нестабильности.

Автором статьи в целях совершенствования государственно-частного партнерства как формы реализации проектного финансирования предлагается:

- Устранить противоречия в налоговом законодательстве относительно форм применения государственно-частного партнерства;
- Определить условия применения налоговых льгот к отдельным формам государственно-частного партнерства;
- Обеспечить в России стабильность нормативно-правового регулирования в сфере налогообложения проектов государственно-частного партнерства;
- Обеспечить макроэкономическую стабильность;
- Сформировать в российской практике институт «tax ruling» или его аналог в сфере государственно-частного партнерства.

7. ***

1. Постановление Правительства РФ от 19/10/2020 № 1705 Об утверждении Правил определения новых инвестиционных проектов, в целях реализации которых средства бюджета субъекта Российской Федерации, высвобождаемые в результате снижения объема погашения задолженности субъекта Российской Федерации перед Российской Федерацией по бюджетным кредитам, подлежат направлению на осуществление субъектом Российской Федерации бюджетных инвестиций в объекты инфраструктуры [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/74708332> (Дата обращения 01.06.2023г.)
2. Беляков, Г.С. Группировка затрат для обоснования инвестиций/ Г.С. Беляков// Наука и техника в дорожной отрасли. — 2021. — №1. - С. 29-31.
3. Белякова Ю.М. Информационно-аналитическое обеспечение государственно-частного партнерства в сфере развития инфраструктурных проектов: мировой опыт.// Международный научный журнал –Москва-№ 6-2019.
4. Белякова Ю.М. Налоговые риски в проектах государственно-частного партнерства//НИР.Экономика фирмы//Журнал - 4.2020-с.128.
5. Калинин Н.В., Медведева Т.В., Ромицына Г.А. Совершенствование финансового механизма реализации проектов в рамках государственно-частного партнерства в Российской Федерации // МНИЖ. 2018. №2 (68).

6. Кацюба И.А., Горбашко Е.А., Фирсова Е.А. «Направления совершенствования системы налогообложения проектов Государственно-Частного Партнерства в России» // Проблемы современной экономики. – 2018. – № 03. – С. 129-133.
7. Инвестиции в инфраструктуру и ГЧП 2022. Аналитический обзор. Национальный центр ГЧП. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://pppcenter.ru/upload/iblock/59e/59e99c63fe1b0558340251ab897b3409.pdf>. (Дата обращения: 01.06.2023г.)

Долгов А.А.

Исследование и пути повышения эффективности деятельности российских проектно-ориентированных организаций на основе технологий цифрового менеджмента

*Московский финансово-промышленный университет "Синергия"
(Россия, Москва)*

doi: 10.18411/trnio-07-2023-216

Аннотация

В данной статье анализируются концепции цифровой трансформации, а также методы и инструменты современного цифрового менеджмента. Автор проводит исследование отечественных проектно-ориентированных компаний на примере институтов развития. Особое внимание уделяется новейшим системам управления, которые обеспечивают адаптацию и широкое внедрение цифровых технологий с целью создания устойчивой экономической структуры социальных институтов страны.

Ключевые слова: институты развития, менеджмент, цифровизация, цифровой менеджмент, проектно-ориентированные предприятия, цифровая экономика, технологии.

Abstract

This article examines the concepts of digital transformation, as well as the methods and tools of modern digital management. The author conducts a study of domestic project-oriented companies using development institutes as an example. Special attention is given to the latest management systems that enable adaptation and widespread implementation of digital technologies with the aim of creating a sustainable economic structure for social institutions in the country.

Keywords: development institutes, management, digitization, digital management, project-oriented enterprises, digital economy, technologies.

В настоящее время сфера менеджмента как на местном, так и на международном уровнях характеризуется широким применением и интеграцией передовых цифровых технологий. Эти технологии значительно облегчают процесс организации проектов и рабочей деятельности, делая их более простыми, наглядными и эффективными. В настоящее время цифровая экономика рассматривается как автономная система, где цифровые технологии являются основными силами производства [1, с. 28].

Важно отметить, что термин "цифровой менеджмент" активно выделяется множеством отечественных и зарубежных экспертов. Он стал самостоятельной актуальной темой из-за увеличенного внимания со стороны правительства Российской Федерации к процессам цифровизации и эволюции бизнес-процессов в мировых корпорациях, которые устанавливают новые, "цифровые" экономические стандарты. В этой связи стоит отметить, что правительство Российской Федерации предлагает установить статус единого центра принятия решений в области работы государственной автоматизированной системы "Управление" и координации ее участников за своим проектным офисом [7]. Эти изменения обусловлены увеличением сложности коммуникации в проектах и ростом числа участников проектной деятельности. Цель состоит в том, чтобы сделать их взаимодействие более структурированным и эффективным после принятых мер.

Переосмысливая теоретические и методологические основы менеджмента, отечественные эксперты всё чаще прибегают к использованию инструментов искусственного

интеллекта, больших данных или роботизации, которые корректируют вектор управленческих решений в целях оптимизации и повышения эффективности последних [2, с. 4749]. Несомненно, это влечет за собой и последующую адаптацию отечественных бизнес-процессов, к которым относится не только производственная деятельность, но и организация работы персонала, логистика, структурное целеполагание и даже корпоративная культура. Сегодня можно с уверенностью говорить о формировании новой системы управления предприятием, ведь цифровые технологии находятся в процессе активной адаптации под повседневные нужды организации, что со временем повлечет за собой частичное или существенное структурное изменение положения менеджмента в парадигме компании [2, с. 4750].

Чтобы проанализировать пути повышения эффективности деятельности российских проектно-ориентированных организаций на основе технологий цифрового менеджмента, следует разобраться с понятием «Цифровизация», под которым принято понимать использование механизмов цифровых технологий (к которым относятся ИИ, специальные программные обеспечения, роботизация и проч.), в деятельности государства и социальных институтов. Тем не менее, исследователи говорят о неоднозначности данного термина, которая вызвана новизной и динамичностью изучаемых процессов [6, с.17], поэтому предсказать или спрогнозировать конечную роль и влияние процессов цифровизации на социальную и экономическую сферу не представляется возможным. Более того, с каждым годом данная неопределенность только усиливается, так как цифровые трансформации, происходящие в обществе, развиваются слишком стремительно и непредсказуемо, что мешает рассмотреть хоть сколько-нибудь существенный горизонт планирования. Вместе с тем, исследователи настаивают на тезисе, что цифровая трансформация связана не только с внедрением новейших технологий в жизнедеятельность социальных институтов, но и с видоизменением и эволюцией существующих бизнес-процессов, которые влекут за собой и изменение моделей взаимодействия на рынке.

Несомненную важность в цифровизации играют те отдельные процессы, что в совокупности составляют эволюцию менеджмента, к которым можно отнести не только автоматизацию отдельных рутинных операций, но и создание цифровой автономной системы, привычное понимание менеджмента для которого перестанет быть применимо в полной мере. Так, по мнению Калязиной Е.Г. привычную систему управления заменит система блокчейн и ИИ, где многие процессы будет решать технология роботизации или Data Science, однако сегодня данные задачи призван решать «цифровой менеджмент» или «менеджмент 4.0», в основу которого подпадает полноценное использование цифровых технологий при принятии управленческих решений [2, с. 4750]. Данные перемены коснулись, несомненно, не только сферу социальную, но именно экономическую, ведь проектно- организационные процессы порой в большей степени нуждаются в усовершенствовании с помощью использования цифровых технологий.

В целях повышения эффективности деятельности цифровые технологии используют многие современные проектно-ориентированные компании. В данной работе автор исследует опыт проектной деятельности российских институтов развития, приоритетных для укрепления отечественной экономики. Примерами данного типа организационных объединений в нашей стране можно назвать следующие институты развития: ДОМ.РФ, ВЭБ.РФ, Корпорация «Туризм.РФ», в чьи главные задачи входит реализация государственной деятельности в социально-экономической сфере, финансирование, развитие и укрепление устойчивого развития разных отраслей экономики страны. Так, эксперты уточняют, что институты развития представляют из себя важнейший инструмент государственной политики, призванный модернизировать и повысить эффективность внедрения и последующего использования инновационных процессов с использованием инструментов государственно-частного сотрудничества.

В основе деятельности институтов развития лежит осуществление устойчивого экономического развития, а также минимизация негативного воздействия слабых сторон

отечественного рынка, модернизировать которые используя исключительно механизмы рынка не представляется возможным [3, с. 169].

Важно отметить, что институты развития представляют из себя постоянно адаптирующиеся и подстраивающиеся под конъюнктуру рынка и общества организации.

Доктор экономических наук, профессор Батов Х.С. пишет, что они способствуют повышению уровня эффективности экономической сферы, однако видоизменяются в зависимости от оперативных задач государства или его институтов [1, с. 29]. Так, стимулируя и поощряя деловую активность институты развития могут служить своеобразным стимулом для повышения квалификации работников, а также усложнению бизнес-процессов в других организациях. Однако в ситуации неэффективности их механизмов и приёмов они, напротив, могут создавать помехи для долгосрочного развития, вскрывая несоответствия между стимулами и целями и квалификацией работника. Таким образом, к институтам развития принято относить все организации и научные учреждения, в чьи задачи входит создание необходимых условий для развития рынка, адаптация и последующее внедрение новейших технологий не только в процесс производства, но и в менеджмент, инфраструктуру той или иной отрасли в целом.

Хотелось бы отметить, что не вызывает никаких сомнений утверждение современного тренда на цифровизацию, который, по оценкам учёных, будет сопровождать экономические процессы ближайшие годы [4, с. 158]. Неясными остаются этапы и новые средства, которые будут предоставлены современному менеджменту в ближайшие годы, однако точным остается факт трансформации существующих институтов и создания новых, которые будут более адаптированы под новые сформированные потребности и нужды цифрового менеджмента, а также служили бы повышению эффективности проектно-ориентированных организаций. Тем не менее, существующие цифровые технологии уже сейчас можно разделить на три условные группы по тому функционалу, который они закрывают.

Так, Батов Х.С предлагает все цифровые технологии подразделить на:

1. Производственные цифровые технологии. К ним относятся: сенсорные системы, промышленный интернет, технополисы и робототехника, которые напрямую связаны с осуществлением оперативной производственной деятельности, а также с адаптацией и последующим внедрением новейших цифровых технологий, с целью выяснения и последующей ликвидации их слабых сторон.
2. Социальные цифровые технологии. К ним исследователь относит технологии Big Data, Data Science, blockchain. В данной категории на первый план выходит создание новых отечественных институтов, а также юридическую базу, согласно которой будет регламентироваться нормативный порядок защиты личных данных пользователей, а также приватность их частной жизни. Это связано с современным трендом на кражу персональных данных в мошеннических целях, что вызывает необходимость повышения цифровой грамотности как среди персонала, так и высшего руководства организации.
3. Смешанные цифровые технологии. К ним эксперт относит ИИ, квантовые технологии и виртуальную реальность. Данная группировка вызвана их сравнительной универсальностью, а значит, они могут найти применение в разных организационных процессах, не только производственной, но и управленческой деятельности [1, с. 32].

Говоря о путях повышения эффективности деятельности российских проектно-ориентированных организаций, хотелось бы отметить ряд основных направлений, которые представляются отечественным исследователям наиболее актуальными на данный момент развития отечественного экономического пространства. Так, одним из трендов Зубарев А.Е. называет появление виртуальных пространств, которые позволяют лучше интегрировать удаленных сотрудников и делает взаимодействие членов команды более наглядным и упорядоченным [5, с. 179]. Проектные команды на данном этапе получили возможность

децентрализованного управления, что облегчает оперативную работу менеджмента, снижает отчетную нагрузку и делает процесс коммуникации быстрее и проще.

Несомненно, со временем появляются и полностью дистанционные проектные команды, в основе работы которых лежит не только выполнение оперативных задач, но и самоуправление, ответственное отношение к труду. Это бросает вызов современному менеджменту, который теперь вынужден обращать особое внимание на самостоятельность работников, а также требует повышения уровня владения информационно-коммуникационными технологиями. Таким образом, цифровая стратегия команды выходит на первый план в вопросах организации работы удаленных команд, повышения уровня цифровой грамотности не только работников, но и представителей менеджмента, адаптация новейших цифровых технологий и платформ, а также формирование новой парадигмы цифрового менеджмента.

Исследователи также отмечают, что трансформации сейчас подвергается не только структурные подразделения институтов развития, но и сама проектная работа в целом.

Согласно современному тренду на всеобщую цифровизацию, продукты, выпускаемые компаниями, также должны подходить под требования рынка, быть гибкими и адаптивными под персональные запросы пользователей. Этому должны способствовать и механизмы цифрового менеджмента, уверена Калязина Е.Г. К примеру, механизмы ИИ помогают адаптировать продукт под запросы пользователя в реальном времени, а также предсказывать потребительское поведение, чтобы сделать процесс пользования продуктом еще более удобным [2, с. 4753].

Также в этой связи цифровой менеджмент помогает высвободить часть стоимости на разработку проекта, ведь происходит сокращение использования человеческого ресурса, который теперь может быть применен не к рутинным ежедневным задачам, но к поиску и последующему внедрению новых инновационных изменений. Таким образом, цифровой менеджмент в институтах развития способствует сохранению конкурентного преимущества, а также облегчает последующую адаптацию технических новшеств в других сферах отечественного бизнеса.

Стоит отметить те этапы трансформации, что проходят проекты и институты развития в рамках применения механизмов цифрового менеджмента. Так, первым этапом является автоматизация управленческих решений в рамках существующей бизнес-модели, а вторым этапом, логично вытекающим из первого, становится формирование полностью автономной системы управления проектами в ходе процессной деятельности институтов развития.

Несомненно, решения цифрового менеджмента требуют не только финансовых инвестиций, но и создание полноценной постоянно совершенствующейся парадигмы менеджмента с условием новейших компетенций и приемов работы с цифровыми решениями, повышения уровня цифровой грамотности и приобретения новых комплементарных навыков не только у сотрудников, но и у представителей менеджмента.

Исследователи из НИУ ВШЭ Абдрахманова И.А., Быховский К.Б., Веселитская Н.Н., Вишневецкий К.О. считают, что автоматизация рутинных задач, которая осуществляется с условием применения инструментов цифрового менеджмента, полноценная адаптация новейших технологий в принятии управленческих решения и построении долгосрочной стратегии организаций, в частности, институтов развития, логичным результатом имеет и рост общего уровня эффективности в оперативных и проектных процессах [6, с. 18].

Более того, цифровизация способствует улучшению коммуникационного взаимодействия внутри проектной группы, облегчают делегирование задач и сокращают временные ресурсы, которые до этого тратились на отчетную деятельность.

Подводя итог, хотелось бы отметить, что по мнению Батова Х.С, современные институты цифровизации позволяют совершенствовать уровень экономического развития всего государства в целом [1, с. 32]. Сегодня положение проанализированных институтов развития характеризуется тем, что государство может производить процесс адаптации и внедрения новейших технологий с помощью институтов развития, которые выполняют функции

электронно-сетевых институтов, позволяющих тестировать технологии до того, как они будут полноценно применяться другими представителями отечественного рынка или пользователями.

В данном вопросе важным кажется мнение Калязиной Е.Г., согласно которому цифровая трансформация проектов и институтов развития в нашей стране должна выстраиваться прежде всего на основании разработанных методологических основ цифрового менеджмента, с использованием тех инструментов, которые позволяют внедрять новейшие технологии в большее количество сфер не только в производстве, но и управленческой деятельности [2, с. 4751]. Также важным представляется тот факт, что современные предприятия должны использовать все имеющиеся инструменты менеджмента для повышения эффективности собственной деятельности. Так, вопрос повышения уровня цифровой грамотности, а также внедрения новейших технологий ложится именно на представителей менеджмента организации.

Таким образом, рассмотренные аспекты научного изучения подходов к повышению эффективности деятельности российских проектно-ориентированных организаций на основе технологий цифрового менеджмента становятся актуальной задачей и не исчерпывают затронутой проблемы, в круг которой входит ещё немало вопросов, требующих дальнейшей теоретической и методической разработки.

1. Батов Х.С. Теория институтов развития: типология и применение в цифровой экономике // Журнал «Теоретическая экономика». 2021. No5. С. 27-35.
2. Калязина Е.Г. Цифровой менеджмент в управлении проектами // Креативная экономика. 2021. Том 15. No 12. С. 4747–4766.
3. Маркова В.Д., Кузнецова С.А. Развитие менеджмента в цифровой экономике: аналитический обзор исследований // Мир экономики и управления. 2020. No 3. С. 166–183.
4. Веретенникова А. Ю., Омонов Ж. К. Концепция институционального механизма в экономической теории // Журнал экономической теории. 2017. No2. С. 156-162.
5. Зубарев А.Е. Цифровая экономика как форма проявления закономерностей развития новой экономики // ВЕСТНИК ТОГУ. 2017. No 4(47). С.177-184.
6. Цифровая трансформация отраслей: стартовые условия и приоритеты: докл. к XXII Апр. междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества, Москва, 13–30 апр. 2021 г. / Г. И. Абдрахманова, К. Б. Быховский, Н. Н. Веселитская, К. О.
7. Вишневецкий, Л. М. Гохберг и др.; рук. авт. кол. П. Б. Рудник; науч. ред. Л. М. Гохберг, П. Б. Рудник, К. О. Вишневецкий, Т. С. Зинина; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2021. 239 с.
8. Материал газеты «Коммерсант» «Руль для проектного офиса» // Коммерсант. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/5758856> (дата обращения 21.05.2022)

Железко М.М., Дроздова Н.А., Кузяшев А.Н.

Подходы к решению социальных проблем в цифровой экономике

*Российский новый университет
(Россия, Москва)*

doi: 10.18411/trnio-07-2023-217

Аннотация

Цифровая экономика - это экономический сектор, основанный на цифровых технологиях, который включает в себя создание, использование и распространение информации и обмен товаров и услуг через электронные средства. Одним из главных преимуществ цифровой экономики является увеличение эффективности и экономии времени за счет использования автоматизированных процессов и снижения бюрократии.

Социальные проблемы, такие как отсутствие равенства в доступе к образованию, медицинскому обслуживанию, профессиональным возможностям и другие, влияют на благосостояние людей и общества в целом. Однако, цифровая экономика может помочь решить

многие из этих проблем, так как она наделяет людей и бизнес-сектор необходимыми инструментами для улучшения деятельности и расширения возможностей. Например, технологии удаленной работы, образование онлайн, медицинские консультации через интернет и другие решения могут помочь решить некоторые социальные проблемы в цифровой экономике.

Ключевые слова: цифровая экономика, социальные проблемы, цифровые технологии, телемедицина, образование онлайн, социальные сети, управление городом на основе данных, электронное правительство.

Abstract

The digital economy is an economic sector based on digital technologies, which includes the creation, use and dissemination of information and the exchange of goods and services through electronic means. One of the main advantages of the digital economy is the increase in efficiency and time savings through the use of automated processes and the reduction of bureaucracy.

Social problems, such as lack of equality in access to education, health care, professional opportunities and others, affect the well-being of people and society as a whole. However, the digital economy can help address many of these challenges, as it empowers people and the business sector with the tools they need to improve performance and expand opportunities. For example, remote work technologies, online education, online medical consultations and other solutions can help solve some of the social problems in the digital economy.

Keywords: digital economy, social problems, digital technologies, telemedicine, online education, social networks, data-driven city management, e-government.

Необходимо перечислить известные социальные проблемы и описание их влияния на цифровую экономику:

1. Отсутствие равенства в возможностях - это проблема, которая часто связана социальными факторами, такими как пол, раса, класс и образование. Она может препятствовать доступу людей к технологиям и ресурсам, необходимым для участия в цифровой экономике, таким как компьютеры, Интернет и профессиональное образование.
2. Доступность медицинского обслуживания для всех - это одна из главных проблем, стоящих перед здравоохранением в мире. Многие люди не имеют доступа к качественному медицинскому обслуживанию, что ограничивает их возможности на рынке труда или предпринимательства. В цифровой экономике медицинские технологии, такие как телемедицина и мобильные приложения, могут помочь изменить эту проблему и предоставить доступ к медицинскому обслуживанию людям в удаленных и малонаселенных районах.
3. Отсутствие возможностей для малых и средних предприятий - малые и средние предприятия являются стержнем мировой экономики и занятости, но они часто не имеют ресурсов и доступа к технологиям, которые могут помочь улучшить их бизнес. В цифровой экономике эти проблемы могут быть решены путем доступа к онлайн-рынкам, расширения внешних связей и использования автоматизированных процессов для улучшения эффективности [1, 5].
4. Снижение качества жизни в городах - города являются местом массового проживания людей и местом, где наблюдаются многие социальные проблемы, такие как дорожные пробки, загрязнение воздуха и снижение качества жизни. Цифровые технологии, такие как умный город и управление транспортом, могут помочь управлять данными проблемами и улучшить качество жизни в городах.
5. Отсутствие доступа к образованию - доступ к образованию является ключевым фактором в повышении уровня жизни и профессиональных возможностей людей. Однако, многие люди не имеют возможности получить

качественное образование из-за финансовых, географических или иных причин. Цифровые технологии, такие как онлайн-курсы и электронные библиотеки, могут помочь сделать образование доступным для всех.

Обзор существующих решений социальных проблем с использованием цифровых технологий:

1. Цифровые технологии могут быть использованы для решения многих социальных проблем. Ниже приведены примеры решений, которые уже используются в различных областях.
2. Телемедицина - это система обеспечения медицинской помощи через Интернет и другие информационно-коммуникационные технологии. Она позволяет пациентам получать медицинскую помощь удаленно. Одним из примеров телемедицины является удаленная консультация, когда врачи используют видеосвязь или другие технологии для консультации пациентов в реальном времени. Такой подход позволяет людям из отдаленных и малонаселенных районов получать качественную медицинскую помощь, минимизируя затраты на поездки и проживание в городах.
3. Образование онлайн - это одно из наиболее доступных и дешевых решений для дистанционного образования. Онлайн-курсы позволяют людям из любого места в мире получить высшее образование по доступной цене или даже бесплатно. Это решение значительно снижает барьеры для доступа к образованию.
4. Социальные сети - это инструмент, который может использоваться для объединения людей и решения многих социальных проблем. Например, социальные сети могут использоваться для сбора средств на благотворительные нужды или для объединения людей, испытывающих одни и те же проблемы, для обмена опытом и поддержки.
5. Управление городом на основе данных — это подход, позволяющий городу собирать, анализировать и использовать данные, чтобы улучшить качество жизни горожан. Например, с помощью данных можно оптимизировать городской транспорт, улучшить общественные сервисы и принимать более обоснованные решения в области планирования города.
6. Электронное правительство — это подход, связанный с использованием технологий для улучшения связи между гражданами и государственными учреждениями. Он помогает снизить затраты на бумажную работу и время на обслуживание населения, повышая эффективность работы правительственных учреждений и качество обслуживания граждан.

Анализ эффективности данных решений, сравнение их влияния на улучшение состояния социальных проблем:

1. Влияние цифровых технологий на улучшение состояния социальных проблем зависит от конкретных условий в каждой отдельной области, однако можно выделить некоторые общие тенденции.
2. Телемедицина: данный подход в первую очередь оказывает положительное влияние на здравоохранение и здоровье населения, особенно в удаленных и малонаселенных районах. Благодаря телемедицине люди могут получить высококачественную медицинскую помощь без необходимости поездок в медицинские учреждения. Это также может сэкономить время и деньги, что имеет особое значение для людей, которые имеют финансовые ограничения или трудности в передвижении [2, 6].
3. Образование онлайн: данный подход имеет большой потенциал в повышении доступности образования для менее обеспеченных групп населения. Это может помочь сократить разрыв между высшим и средним образованием и дать возможность большему количеству людей получить квалификацию,

необходимую для конкуренции на рынке труда. Однако, все еще существуют проблемы с доступом к соответствующей технологической инфраструктуре, поэтому этот подход не может быть полностью эффективным для всех категорий населения.

4. Социальные сети: данный подход является одним из самых действенных способов в объединении людей в борьбе с социальными проблемами. В социальных сетях пользователи могут обмениваться мнениями, сообщать о проблемах и координировать действия. Также на платформах социальных сетей можно организовывать сбор средств, что позволяет реализовывать масштабные благотворительные программы. Однако это также может приводить к появлению фейковой информации, кибер-буллингу и другим проблемам внутри сообщества.
5. Управление городом на основе данных: данный подход может значительно повысить эффективность управления городской инфраструктурой и сервисами. Анализ данных позволяет оптимизировать городской транспорт, расходы на энергопотребление, распределение ресурсов и многое другое. Однако, к такому подходу необходима хорошо развитая и профессиональная система сбора, обработки и анализа данных, что может требовать значительных финансовых вложений.
6. Электронное правительство: данный подход позволяет повысить эффективность работы правительственных учреждений и улучшить доступность государственных услуг для граждан, сократить время и затраты на бумажную работу. Однако, большое количество данных, которые могут быть доступны государственным учреждениям, может сопровождаться риском нарушения конфиденциальности гражданских данных.

Таким образом, все рассмотренные выше подходы имеют свои преимущества и недостатки.

1. Абрамов, С. России необходима передовая суперкомпьютерная инфраструктура. С. Абрамов, А. Дубровская Интеллект и технологии. – 2018. - № 2. – С. 50–53
2. Азоев, Г.Л. Оценка готовности российского образования в области экономики и управления к цифровой экономике. Г. Л. Азоев, В. И. Алешникова, Е.В.Сумарокова. Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Экономика и управление. – 2018. - № 4. – С. 34–38
3. Амосов А. Социально-экономическая эволюция России. М. 2004.
4. Социально-экономические проблемы Российской Федерации в условиях перехода к рынку. Под ред. Ежова О. М., М. 2011.
5. Грейскоп, А. А. Актуальные вопросы цифровизации и информатизации / А. А. Грейскоп, А. Н. Кузяшев // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2021. – № 1-1(71). – С. 81-83. – DOI 10.24411/2411-0450-2021-1018. – EDN HFONJW.
6. Гумеров, Э. А. Экономическая парадигма интернета вещей / Э. А. Гумеров, А. Н. Кузяшев // Междисциплинарный подход к исследованию современных социально-экономических процессов : сборник научных трудов, Уфа, 27 февраля 2020 года. – Уфа: Башкирский государственный университет, 2020. – С. 99-103. – EDN UPLNVG.

Закупнев С.Л., Барышникова Д.В., Гончарова Е.С.

Интегральная оценка экономической безопасности предприятия на основе бухгалтерской финансовой отчетности

*Российский новый университет
(Россия, Москва)*

doi: 10.18411/trnio-07-2023-218

Аннотация

Для разработки мер по повышению эффективности деятельности и обеспечению устойчивого роста хозяйствующим субъектам необходимо провести детальный анализ показателей экономической безопасности на основе достоверной и репрезентативной

информации. В связи с изменениями в законодательстве в области бухгалтерского учета методология оценки экономической безопасности по данным финансовой отчетности нуждается в адаптации к изменяющимся нормам.

Ключевые слова: интегральная оценка, экономическая безопасность, бухгалтерский учет, финансовая отчетность, предприятие

Abstract

In order to develop measures to improve the efficiency of activities and ensure sustainable growth, economic entities need to conduct a detailed analysis of economic security indicators based on reliable and representative information. Due to changes in legislation in the field of accounting, the methodology for assessing economic security according to financial statements needs to be adapted to changing standards.

Keywords: integrated assessment, economic security, accounting, financial reporting, enterprise

Современные условия функционирования российских бизнес-структур характеризуются усилением кризисных явлений как в российской экономике, так и в мировой экономике, что обусловлено как геополитическими, так и макроэкономическими причинами, возникшими в результате рекапитализации рынков, укрепление которых произошло под влиянием распространения кризиса. Пандемия инфекции, изоляция национальных экономик и высочайшая степень неопределенности внешней среды, что создает серьезные предпосылки для развития мирового экономического кризиса [1, с.205].

Сейчас имеется огромное количество методик по оценке экономической безопасности предприятия, их развитие не стоит на месте – они регулярно совершенствуются, что, несомненно, положительно сказывается на результатах аналитических процедур. Однако большинство методов, используемых в настоящее время при оценке уровня экономической безопасности, направлены на установление факта текущего финансово-экономического состояния предприятия для принятия правильных управленческих решений. Кроме того, использование только одного методического подхода не может дать объективного мнения о текущей ситуации, поскольку каждый из них имеет как положительные, так и отрицательные стороны, что позволяет изучать только определенные параметры экономической безопасности анализируемого объекта. Ситуация усугубляется субъективными оценками аналитиками результатов анализа [2, с.19].

Проведем анализ бухгалтерской отчетности ООО НПКФ «Агротех-Гарант Березовский». На рисунке 1 представим данные статей бухгалтерского баланса.

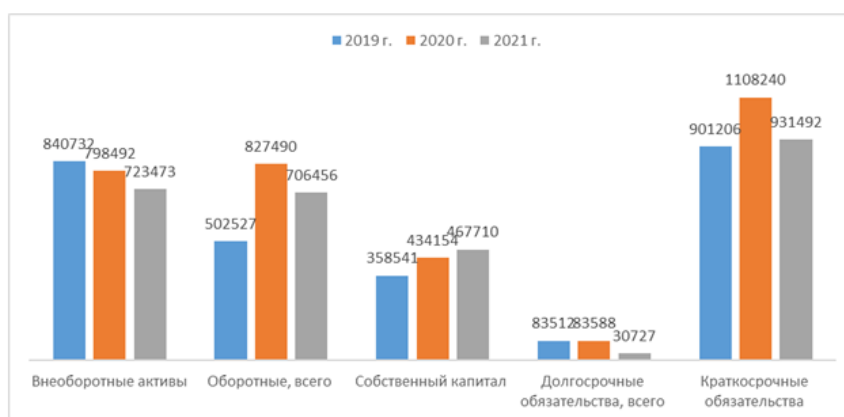


Рисунок 1. Динамика статей бухгалтерского баланса предприятия.

Из рисунка видно, что наибольшая доля по балансу приходится на краткосрочные обязательства на протяжении всего анализируемого периода.

На рисунке 2 представим динамику чистого актива и уставного капитала.

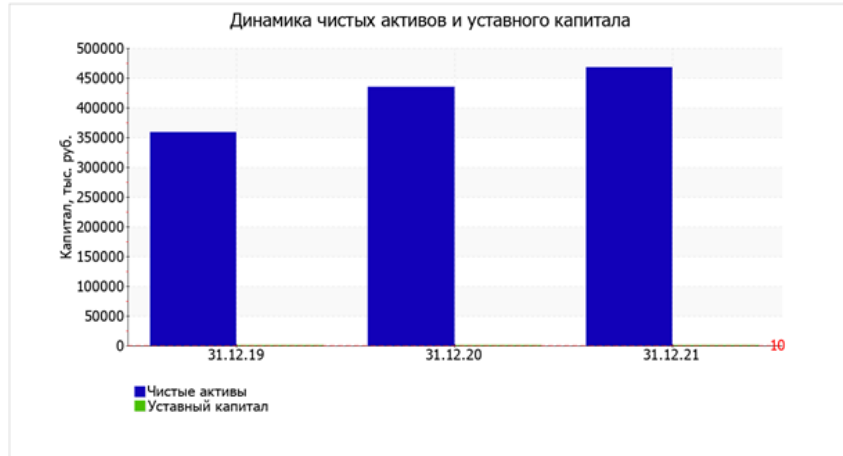


Рисунок 2. Динамика чистого актива и уставного капитала.

Чистые активы намного больше уставного капитала, что является положительным моментом.

На рисунке 3 представим динамику выручки и чистой прибыли.

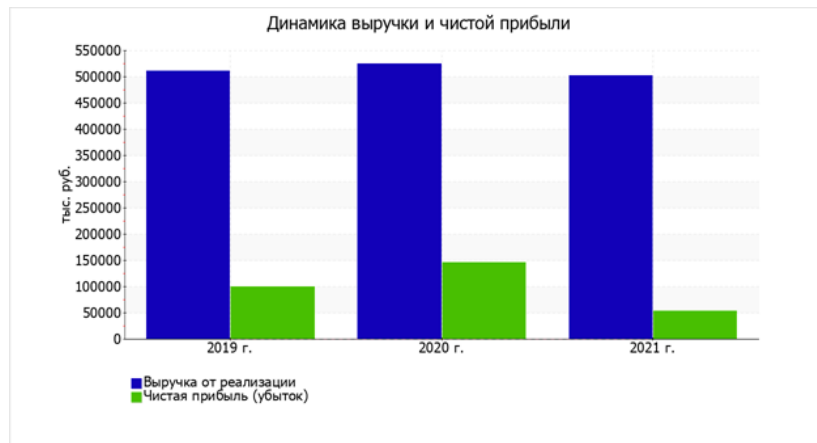


Рисунок 3. Динамика выручки и чистой прибыли.

Выручка и чистая прибыль наименьшее значение имеют в 2021 году. Проведем оценку несостоятельности (рисунок 4).

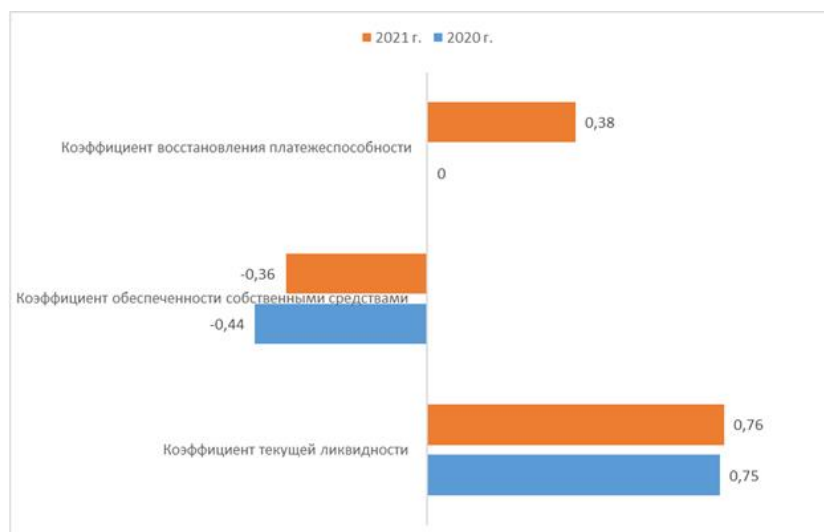


Рисунок 4. Оценка несостоятельности.

Показатели не соответствуют нормативному значению, следовательно есть угроза экономической безопасности предприятия и необходимы меры.

Представим сравнение оценки показателей экономической безопасности по моделям вероятности банкротства в таблице 1.

Таблица 1

Сравнение моделей оценки экономической безопасности.

Модель	2019 г.	2020 г.	2021 г.
4-факторная модель Альтмана	0,24	-0,14	1,26
5-факторная модель Альтмана	0,83	0,61	1,17
Модель Лиса	0,0158	0,0054	0,0159
Модель Спрингейта	0,5405	0,2952	0,5721

Самой точной моделью оценки вероятности банкротства является 5-факторная модель Альтмана. Так как при оценке используется больше параметров, таких как сумма активов, чистая прибыль, прибыль до налогообложения, задолженность, а также рентабельность активов предприятия. Данная модель широко используется для оценки вероятности банкротства во всем мире.

Анализируя вероятность банкротства организации, можно сделать вывод о высоком риске банкротства.

Для стабильной работы любой бизнес должен быть защищен от внутренних и внешних угроз. Защита бизнеса основана на знании правил и норм, обязанностей, методов и практик, возможностей и технологий. Любая теория и знание законодательства должны подкрепляться изучением практического опыта. Это особенно важно в динамичной среде, где постоянно возникают новые проблемы и задачи для служб безопасности.

Экономическая безопасность (ЭБ) сегодня-это не только защита от недобросовестных контрагентов, мошенничества и коррупции, но и риски санкций, соблюдение требований при банкротстве, защита от шпионажа и саботажа. ЭБ – важнейшее звено интегрированной безопасности, а также информационной, кадровой и физической безопасности компании.

В штате работников предприятия необходимы работники в области экономических угроз.

Специалисты этой сферы обладают умениями и навыками принципов, методов и практики построения бизнес-системы для борьбы с экономическими потерями с учетом текущих реалий бизнеса; умеют оценивать внутренние угрозы и международные санкции; обладают способностью оценивать внешние и внутренние риски.

Особое внимание следует уделить проверке контрагентов (в том числе новых зарубежных партнеров), безопасным алгоритмам договорной работы, оценке рисков неплатежа и банкротства, борьбе с мошенничеством и другими злоупотреблениями персонала.

Преимущество комплексного изучения экономических угроз заключается в логической взаимосвязи и последовательности рассмотренных тематических разделов, что дает более полное представление о функционале и текущих задачах службы безопасности предприятия на современном этапе. Каждый методологический модуль объясняется на практических примерах.

Таким образом, современные условия функционирования российских бизнес-структур характеризуются усилением кризисных явлений как в российской экономике, так и в мировой экономике, что обусловлено как геополитическими, так и макроэкономическими причинами, обусловленными рекапитализацией рынков, укрепление которых произошло под влиянием распространения кризиса. Для стабильной работы любой бизнес должен быть защищен от внутренних и внешних угроз. Защита бизнеса основана на знании правил и стандартов, обязанностей и обязанностей, методов и практик, возможностей и технологий. Любая теория и любое знание законодательства должны подкрепляться изучением практического опыта.

1. Санникова И. Н. Индикаторы экономической безопасности предприятия // Управление современной организацией. 2022. № 2 (8). С. 204–209.
2. Кротенко Т. Ю. Методические подходы к разработке индикаторов экономической безопасности // Вестник университета. 2021. № 11. С. 18–22.

Зверева Е.В., Богацкая А.С.

К вопросу изучения методов оценки персонала предприятия

*Петербургский государственный университет путей сообщения
Императора Александра I
(Россия, Санкт-Петербург)*

doi: 10.18411/trnio-07-2023-219

Аннотация

Статья посвящена изучению взглядов отечественных ученых, рассматривающих теоретические и методические вопросы оценки результатов деятельности персонала предприятия, рассмотрены понятия «оценка персонала», «эффективность труда», «методы оценки персонала». В данном исследовании проанализированы методы оценки персонала, определены их преимущества и недостатки, с точки зрения, оценки результатов деятельности персонала предприятия, и обоснована целесообразность использования метода РМ с целью повышения эффективности труда.

Ключевые слова: персонал, оценка персонала, эффективность труда, результативность труда, метод оценки персонала, аттестация, метод «360 градусов», управление по целям МВО, управление результативностью (РМ).

Abstract

The article is devoted to the study of the views of domestic scientists considering theoretical and methodological issues of assessing the results of the personnel of the enterprise, the concepts of «assessment of personnel», «labor efficiency», «methods of assessing personnel» were considered. This study analyzes the methods of assessing personnel, determine their advantages and disadvantages, in terms of assessing the results of the enterprise personnel and the feasibility of using the PM method is justified in order to increase labor efficiency.

Keywords: personnel, personnel assessment, labor efficiency, labor performance, personnel assessment method, certification, 360 degrees method, MBO management management, performance management (PM).

В условиях постоянного изменения рынка эффективность использования персонала приобретает особое значение и становится неотъемлемым условием успешного функционирования предприятия. Методы оценки персонала осуществляются с учетом специфики предприятия и зависят от уровня его развития, ресурсного потенциала, корпоративной культуры, стиля управления, мотивации персонала к производительному труду. В связи с этим, руководство предприятия весьма заинтересовано в своей успешности и конкурентоспособности, и использовании именно тех методов оценки персонала, которые будут целесообразны с точки зрения повышения эффективности и качества труда.

Наиболее известными отечественными учеными, которые внесли значительный вклад в область изучения оценки персонала, являются Борисова Е.А., Дятлов В.А., Журавлев П.В., Карташова Л.В., Карташев С.А., Маусов Н.К., Кибанов А.Я., Магура М.И., Маслов Е.В., Мизинцева М.Ф., Прыкин Б.В., Слезингер Г.Э., Слинков В.Н., Травин В.В., Шекшня С.В., Щекин Г.Ф. и др.

На сегодняшний день, в научной литературе предлагается множество различных определений понятий «оценка персонала», «метод оценки персонала» и «эффективность труда». Рассмотрим данные понятия с точки зрения подходов различных авторов. По мнению Журавлева П.В., Карташева С.А., Маусова Н.К., Одегова Ю.Г. оценка персонала представляет собой «оценку потенциала работника, оценку индивидуального вклада работника в конечный результат деятельности предприятия» [1, с. 185]. Маслов Е.В. считает, что оценка персонала представляет процедуру, проводимую с целью выявления степени соответствия личных качеств работника, результатов его деятельности определенным требованиям, причем сами требования обуславливаются содержанием труда работника и эффективной организацией производства [2,

с. 198]. Прыкин Б.В. видит оценку персонала, как установление потенциала личности, его индивидуальной профессиональной способности, позволяющей ему в определенное время реализовать свои знания и опыт [3, с. 95]. Слинков В.Н. утверждает, что оценка персонала – это процесс определения эффективности деятельности сотрудников в реализации задач организации с целью последовательного накопления информации, необходимой для принятия дальнейших управленческих решений [5, с. 98].

Теоретические исследования сущности эффективности труда рассмотрены в работах многих отечественных ученых. Эффективность труда, рассматривается многими авторами как социально-экономическая категория, определяющая соотношение степени достижения цели с расходом использованных при этом ресурсов. Ремизов К.С. характеризует эффективность труда, как уровень использования трудовых ресурсов с учетом выработки, затраченного времени и качества работы [4, с. 28]. В данном исследовании рассматривается эффективность труда, с точки зрения оценки результативности персонала предприятия, посредством методов оценки персонала. Методы оценки персонала – это инструменты, которые позволяют оценить индивидуальные особенности сотрудника, его эффективность труда и определить вклад работника в конечный результат деятельности. В настоящее время сложилась ситуация, при которой конкурентоспособность предприятия определяется не его технологией производства, объемом производственных сил и прочими организационно – экономическими условиями, а обеспеченностью предприятия квалифицированным персоналом, обладающим необходимыми качествами. Соответственно, для достижения высоких показателей результатов деятельности персонала предприятия, необходимо оценивать персонал, используя существующие методы оценки персонала.

Рассмотрим некоторые из них. Аттестация – проводится для оценки соответствия уровню труда, потенциала и качеств сотрудника требованиям занимаемой должности. Аттестация имеет юридическую силу, поэтому по ее результатам можно понизить или повысить сотрудника, перевести на другую должность, обучить или уволить. К преимуществам данного метода следует отнести, что она достаточно методологически проработана; на основании аттестации можно принимать юридические решения; решение принимается коллегиально. К недостаткам данного метода относится то, что воспринимается многими сотрудниками негативно; требует значительных временных и трудовых затрат, работники получают минимальную обратную связь. Метод «360 градусов» – работник оценивается всеми сотрудниками, с которыми взаимосвязан в трудовой деятельности, и клиентами. Вся полученная информация сравнивается и обрабатывается, после чего делается общий вывод о сотруднике. Преимущества данного метода проявляются в объективной, всесторонней оценке и более активной обратной связи между работником и его руководителем, недостатки отражены в большей степени – в оценке компетенций, и в меньшей – результатов деятельности персонала предприятия.

Управление по целям МВО (Management by Objectives) – руководитель и сотрудник совместно ставят цели и задачи, требуемые решения и ожидаемые результаты деятельности. В дальнейшем оцениваются реальные достижения и итоги с запланированными. На основе данного метода может быть пересмотрена заработная плата, выплачены премии и бонусы и может использоваться нематериальное стимулирование. Преимущества данного метода отражены в том, что сотрудник понимает критерии успешности своей работы до начала выполнения задач, имеет место обратная связь между руководителем и работником, затраты минимальные или отсутствуют. Недостатки этого метода в том, что наблюдается субъективность оценки, так как оценивает только один человек (руководитель), идет ориентация на прошлые заслуги и достижения, а не на развитие персонала.

Управление результативностью (Performance Management) – данный метод похож на предыдущие, однако, помимо поставленных целей также оцениваются и компетенции сотрудника, которые нужны для достижения целей. Цикл РМ длится в течение года, начинается в начале года с постановки целей, мониторинга прогресса на пути их достижения и завершается в конце года обзором результатов деятельности. Основная цель цикла управления

эффективностью заключается в том, чтобы научить членов организации устанавливать цели и улучшать общую производительность из года в год. Так при выполнении работ, руководитель постоянно направляет подчиненного и развивает его для лучшего и эффективного достижения целей. Так по итогам оценки может быть пересмотрена заработная плата, выплачены премии и бонусы, составляется индивидуальный план развития сотрудника. Преимущества метода РМ выражаются в том, что сотрудник понимает критерии успешности своей работы до начала выполнения задач, имеет место предоставление обратной связи в течение всего запланированного периода, мотивация персонала к достижению рабочих целей, оптимальное расходование денежных средств на оплату труда, прозрачность, понятность и справедливость системы, что приводит к удержанию ценных специалистов в компании. Представленные методы выступают своего рода инструментами, воздействующими на улучшение результатов деятельности персонала и повышение эффективности используемого труда, а также повышение конкурентоспособности работников предприятия, как правило, заинтересованного в росте квалифицированного, производительного персонала.

Проанализировав основные методы оценки персонала, следует выделить метод управления результативностью (далее метод РМ), поскольку данный метод объединяет весь управленческий цикл, начиная от планирования и заканчивая контролем. Целесообразно представить РМ в виде всеохватывающего и взаимосвязанного набора решений, объединяющего три основные функции: сбор данных, трансформацию и моделирование этих данных в формате, предоставляемым пользователям. Метод РМ является дополнением к МВО, представляет его расширенную версию. Кроме результатов деятельности работника РМ оценивает его компетенции и личностные качества и позволяет выявить не только области развития, но и провести планирование карьеры сотрудника. В оценке участвует весь персонал компании, осуществляется сотрудничество менеджера и подчиненного, которое акцентируется на обратной связи, получаемой посредством контактов регулярностью от одного раза в год – формально, до множества – неформально, при необходимости. По окончании процедуры проведения оценки метода РМ, принимаются решения: повышение или понижение заработной платы; выплата премий и бонусов; составление индивидуального плана развития сотрудника; карьерное передвижение по горизонтали или по вертикали; включение сотрудника в кадровый резерв.

Таким образом, руководство предприятия заинтересовано в проведении работы по определению наиболее действенных путей повышения эффективности труда, а также в увеличении высококвалифицированного, компетентного и конкурентоспособного персонала, заинтересованного в достижении результатов деятельности. Руководству предприятия необходимо использовать такие методы оценки персонала, которые отвечают не только специфике предприятия и уровню квалификации персонала, но и соответствуют сегодняшним реалиям и способствуют росту эффективности использования труда.

1. Журавлев П.В., Карташев С.А., Маусов Н.К., Одегов Ю.Г. Технология управления персоналом. Настольная книга менеджера. М.: Экзамен, 2000. – 575 с.
2. Маслов Е.В. Управление персоналом организации: современные технологии: учебник – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: ИНФРА-М, 2020. – 513 с.
3. Прыкин Б.В. Техничко-экономический анализ производства: учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003 – 432 с.
4. Ремизов К.С. Основы экономики труда: Учебник. – М.: Изд-во МГУ, 2008. – 208 с.
5. Слинков В. Н. Персонал и его менеджмент: практические рекомендации / В. Н. Слинков. – К.: КНТ, 2007. – 476 с.

Золотарева Д.Е.

Влияние пандемии на налоговую систему РФ

Финансовый университет при Правительстве РФ
(Россия, Липецк)

doi: 10.18411/trnio-07-2023-220

Аннотация

Данная статья посвящена исследовательскому анализу основных изменений в сфере налогообложения Российской Федерации, которые были произведены в период пандемии COVID-19 и направлены на оптимизацию бюджетной политики государства. Рассмотрены и проанализированы основные изменения в сфере налогообложения, которые были приняты Правительством РФ за период пандемии.

Ключевые слова: налогообложение, пандемия COVID-19, налоговая система РФ, Правительство РФ, налоги, государственная поддержка.

Abstract

This article is devoted to the research analysis of the main changes in the sphere of taxation of the Russian Federation, which were made during the COVID-19 pandemic and aimed at optimizing the budget policy of the state. The main changes in the field of taxation that were adopted by the Government of the Russian Federation during the pandemic period are considered and analyzed.

Keywords: taxation, COVID-19 pandemic, tax system of the Russian Federation, Government of the Russian Federation, taxes, state support.

Современный этап развития экономики России столкнулся с серьезным вызовом - пандемией коронавируса, из-за негативного воздействия наблюдается спад деловой, производственной, финансовой и инвестиционной активности малых форм хозяйствующих субъектов и предпринимательских структур. Пандемия коронавируса COVID-19 - это вызов не только для экономики страны, но и для ее налоговой системы. В первую очередь, ожидается негативное влияние карантинных мер на объем поступления налоговых доходов в федеральный бюджет РФ.

На фоне введения карантинных ограничений Федеральная Налоговая Служба (ФНС) смогла адаптироваться к новым реалиям и в полной мере выполнять свои функции. Однако для реализации всех задач было необходимо введение мер для преодоления неблагоприятных последствий, в которых нуждались: малый и средний бизнес, микропредприятия, индивидуальные предприниматели и организации пострадавших отраслей.

За период пандемии государственными органами были подготовлены значительные поправки в налоговое законодательство Российской Федерации.

Российские власти сдерживали экономический спад в стране, а также принимали меры, позволяющие помочь населению и бизнесу. Так налоговые послабления для компаний и предпринимателей стали одной из главных инициатив правительства. В тоже время резко увеличившиеся расходы государства привели к образованию дефицита бюджета. Для того, чтобы пополнить казну было предложено пересмотреть льготы в нефтегазовом секторе, повысить НДС (налог на добычу полезных ископаемых) и индексировать ставки акцизов на табачную продукцию [1].

Кроме этого, обновление соглашений об избежании двойного налогообложения с рядом стран и повышение ставки НДФЛ до 15 % для граждан, которые зарабатывают более 5 млн рублей в год принесли дополнительные доходы бюджету. На фоне пандемии COVID-19 власти стран принимали различные меры по сдерживанию распространения болезни. Наряду с самоизоляцией и карантином, одной из самых распространенных мер, стали запрет и ограничения на въезд и выезд из страны. Безусловно, это серьезно повлияло на собственников бизнеса. Такое резкое ограничение международной мобильности способствовало

незапланированному изменению налогового резидентства, поскольку во многих странах именно длительность фактического нахождения напрямую влияет на налоговый статус. В результате фискальные обязательства физических лиц существенно увеличились [2; С.142].

В первую очередь в 2020–2021 годах Бюджетная политика РФ была ориентирована на содействие борьбе с пандемией и ее последствиями. Для того, чтобы поддержать граждан, бизнес реализуют пакеты мер, в стоимостном выражении составляющие порядка 5 % ВВП.

С 1 января в Госдуму был внесен законопроект о повышении налога на добычу полезных ископаемых (НДПИ) в 3,5 раза, что в 2021-м принесло бюджету 56 млрд рублей. Для выработанных месторождений с 2021-го отменены льготы по НДПИ, это принесло дополнительные 260 млрд рублей. Система налогообложения нефтяной отрасли наполовину состоит из льгот. Исходя из этого, представлены категории налогоплательщиков, освобожденные от уплаты авансовых платежей и имущественных:

- ИП и организации, которые включены на основании налоговой отчетности за 2018 год в единый реестр субъектов МСП, работающих в пострадавших отраслях российской экономики (перечень таких отраслей утверждается Правительством РФ);
- Лица, которые включены в реестр социально-ориентированных некоммерческих организаций, являющихся с 2017 года получателями грантов Президента РФ, федеральных и региональных органов исполнительной власти, органов местного самоуправления, исполнителями общественно полезных услуг, поставщиками социальных услуг;
- Компании, которые включены в реестр некоммерческих организаций, и пострадали в наибольшей степени из-за распространения новой коронавирусной инфекции, который ведет Минэкономразвития России;
- Религиозные централизованные организации, религиозные организации, которые входят в их структуру, также социально-ориентированные некоммерческие организации, учредителями которых они являются.

Из-за тяжелой экономической ситуации, сложившейся у многих организаций, было принято решение о снижении следующих налогов в связи с пандемией COVID-19:

- для малого и среднего бизнеса снижен тариф страховых взносов с 30% до 15% по выплатам работникам. Однако пониженный тариф взносов применяется не ко всей сумме выплат работнику, а лишь к той, что превышает сумму 12 130 руб. в месяц;
- многие регионы снизили на 2020 г. ставку налога при УСН. Снижение налога УСН в связи с коронавирусом действует либо для всех организаций, либо только для тех, у кого выполняются определенные условия [3].

Таким образом, пандемия COVID-19 напрямую отразилась на системе налогообложения. Это связано с тем, что налоговая система подлежит режиму непрерывной оценки и соответствует постоянно меняющейся среде, поэтому все изменения в полной мере влияют на налогообложение. Изменения в налоговой системе, связанные с влиянием карантинных мер способствовали сдерживанию экономического спада и оказанию помощи населению и бизнесу в период пандемии.

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 29.09.2019) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.11.2019);
2. Алиев, Б.Х. Налоговая система: понятие, структура и параметры / Б.Х. Алиев // *Налоги*. 2021. №3. С.161
3. Исаков, В.Б. Современная налоговая система: точку ставить рано / В.Б. Исаков // *Налоговая политика и практика*. 2019
4. Родионова Е. Д. Финансовая устойчивость компании *Международный научный журнал символ науки номер 12/2021 ISSN 2410–700X*
5. Электронный ресурс URL:<https://www.business.ru/> (дата обращения: 16.05.2023)

Измайлова Л.Н., Красюкова А.Н.

Анализ динамики численности населения

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

doi: 10.18411/trnio-07-2023-221

Аннотация

Изучение населения является одной из основных составляющих всех социально-экономических процессов в обществе. Анализ динамики и состава населения является важным инструментом для регулирования и прогнозирования тенденций развития государства. Систематический подход к изучению основных показателей населения необходим для выявления главных проблем и тенденций, характерных для конкретной территории.

Ключевые слова: динамика, численность населения.

Abstract

The study of the population is one of the main components of all socio-economic processes in society. Analysis of the dynamics and composition of the population is an important tool for regulating and forecasting trends in the development of the state. A systematic approach to the study of the main indicators of the population is necessary to identify the main problems and trends specific to a particular territory.

Keywords: dynamics, population size.

Население – исторически сложившаяся и непрерывно возобновляющаяся совокупность людей, проживающих на определенной территории.

Основная миссия статистики населения состоит в оценке демографической ситуации в границах определенного ареала и прогнозе ее развития на перспективу. При этом под демографической ситуацией следует понимать состояние населения территории в конкретный момент (период) времени, характеризующееся определенной численностью, составом населения, а также режимом его воспроизводства. [6]

Для характеристики демографической ситуации используются различные источники статистической информации:

- перепись населения представляет собой официальный процесс регистрации каждого домохозяйства и его жителей на определенном этапе (цикле) развития страны с применением утвержденной программы;
- обследование домохозяйств осуществляется в виде опроса представителей национальной репрезентативной выборки;
- акты гражданского состояния регистрируют каждый случай рождения и смерти, который происходит в стране и сохраняется непрерывно;
- регистры населения представляют собой определенный вид административного учета, который включает постоянно обновляемую запись о каждом человеке, проживающем в стране.

Для получения наиболее полной информации о населении, его численности и составе, а также демографических процессах, проводится перепись населения. Важной частью анализа демографической ситуации на территории страны является оценка динамики численности населения. Определение численности населения является примерной оценкой количества жителей, проживающих в стране или ее части, и основано на данных, полученных в результате проведения переписи населения. Численность населения является моментной характеристикой и основывается на двух категориях - наличного и постоянного населения.

Наличное население, также известное как де-факто население, включает людей, которые находятся на определенной территории в критический момент, например, в жилых помещениях или на работе. Постоянное население, или де-юре население, включает людей, для которых

определенный населенный пункт или территория является постоянным местом жительства. Оценка численности населения на основе наличного и постоянного населения является моментной характеристикой. Государственные органы статистики выполняют такую оценку между переписями населения и обычно проводят ее на начало каждого года.

В определенных ситуациях необходима интервальная оценка количества населения, для чего используется показатель среднегодовой численности населения. Для определения среднегодовой численности населения применяются различные методы, в зависимости от доступных источников данных.

В практике вычислений наиболее популярным способом является расчет среднего арифметического значения между общим количеством населения на начало и окончание текущего или последующего года.

Для динамики демографических процессов конкретного региона важное значение имеют несколько факторов. Среди важных факторов можно отметить социально-экономические показатели дохода и образования населения, уровень занятости женщин и урбанизации в регионе и стране, культурные особенности и традиции общества, а также политические факторы. Демографические процессы могут подвергаться влиянию различных факторов, включая тип правления и государственное регулирование этих процессов.

Города, равномерно размещенные по всей России, представляют собой основные компоненты в плотной сети населения страны. Города в своих регионах представляют собой экономические центры, которые играют ключевую роль в разных сферах жизни. Они напрямую влияют на административно-политические, социально-демографические, информационные и другие области. Ключевая задача городов - это формирование оси развития территории и обеспечение стабильности в стране.

При анализе тенденций урбанизации необходимо учитывать особенности социально-экономического контекста России и ее природных особенностей, так как они имеют значительное влияние на развитие городов. На данный момент факторы, связанные с рыночной экономикой и торговыми связями между странами, являют собой большое значение. Развитие городов сильно зависит от того, какие товары и услуги востребованы на международном рынке. В этом ключевую роль играют, например, сырьевые ресурсы и финансовые услуги, которые обеспечивают интерес со стороны инвесторов и потребителей.

На фоне вышеперечисленных факторов происходит развитие городов в различных направлениях, в зависимости от внутренних и внешних факторов. Ориентированные на экспорт, города и регионы, где находятся предприятия, имеют преимущество в развитии и позитивный баланс миграции населения.

При анализе крупных административных центров, можно обнаружить множество общих характеристик и особенностей. Ключевым фактором экономического развития городов - это инвестиции и новые рабочие места, которые появляются благодаря агломерационному эффекту.

В России недостаточно развитых центров, обладающих конкурентоспособностью, что логично приводит к дисбалансу в системе расселения. К поляризации развития на региональном уровне приводит тот факт, что административные центры регионов логично становятся точками притяжения ресурсов и людей.

Учитывая условия, требуется выявить уникальные характеристики изменения численности жителей в средних и крупных городах России в период с конца XX века до настоящего времени, а также выделить распределение этих изменений в пространстве и обнаружить закономерности внутри этого распределения.

Для полноценного анализа распределения и динамики городского населения Российской Федерации важно учитывать социально-экономическую и демографическую неоднородность на всей территории страны. Разработанная в советское время схема экономического

районирования, для выявления общих тенденций на макрорегиональном уровне, требует обновления, учитывая крупные изменения в экономике и демографии, произошедшие за последние десятилетия.

В настоящее время старые границы макрорегионов вызывают критику, но нет никакого другого общего или обоснованного варианта районирования России. Требуется обновить схему районирования, учитывая существующие проблемы и вызовы для различных регионов.

Разделение России на федеральные округа было проведено без должного количества дополнительных аргументов и это может быть недостаточно эффективным для обширной и разнообразной территории. Существует необходимость в пересмотре этой схемы районирования, чтобы улучшить управление и обеспечить более эффективное развитие различных регионов России.

В России для определения общих тенденций на макрорегиональном уровне применяется схема экономического районирования, которая включает в себя 11 макрорегионов. Во всех без исключения регионах происходят определенные социально-демографические процессы, связанные с урбанизацией, изменением числа городских жителей, а также различными формами активности в городах.

Согласно данным Росстата, в 2010 году в Российской Федерации насчитывалось 320 городов, численность населения которых превышала 50 тысяч человек.

Именно на Центральный экономический округ приходится 22 % средних городов, превышающих 50 тысяч жителей, также 16 % крупных городов с населением от 250 тысяч до 1 миллиона. Также в указанном округе находятся 12 крупнейших городов с численностью жителей от 1 миллиона человек.

Подавляющее большинство крупных городов сосредоточены на Урале (49 городов) и на Северном Кавказе (49 городов). Исключение составляет Московский регион, в котором находится 39 крупных городов.

Высокая концентрация населения наблюдается в Центральном и Северо-Западном экономических округах, особенно выделяются города федерального значения – Москва и Санкт-Петербург.

Демографические тенденции российского населения экономически и социально важны для развития страны. Прогнозирование численности населения и его социально-демографического состава является неотъемлемой частью экономических и социальных исследований. Некоторые демографические показатели являются важными для измерения социально-экономического благополучия страны, например, уровень младенческой смертности или ожидаемая продолжительность жизни. Эти показатели также включены в индекс человеческого потенциала, уровень качества жизни и развития страны.

За последние годы, актуальной проблемой в Российской Федерации стала демография. Демографическая проблема РФ - глобальная проблема человечества, связанная со снижением численности населения, при снижении рождаемости ниже уровня обычного размножения населения и ниже смертности. Демографический кризис в Российской Федерации обусловлен глубокими нарушениями воспроизводства населения Российской Федерации, угрожающими его существованию.

За последние годы численность населения Российской Федерации снижается, но в каждом субъекте Федерации ситуация разная, в некоторых увеличивается, в других снижается (Таблица 1).

Таблица 1

Численность населения по округам Российской Федерации в 2017-2019 годах.

Регионы	2019 г. (на 1 января 2017г.)	2021 г. (на 1 января 2018г.)	2022 г. (на 1 января 2019г.)	Абсолютное отклонение	Темп роста, %
Центральный Федеральный округ	39 209 582	39 311 413	39 378 059	168 477	100,4
Северо-Западный Федеральный округ	13 899 310	13 952 003	13 972 070	72 760	100,5
Южный Федеральный округ	16 428 458	16 441 852	16 454 550	26 092	100,2
Северо- Кавказский Федеральный округ	9 775 770	9 823 481	9 866 748	90 978	100,9
Приволжский Федеральный округ	29 636 574	29 542 696	29 397 213	-239 361	99,2
Уральский Федеральный округ	12 345 803	12 356 229	12 350 122	4 319	100,0
Сибирский Федеральный округ	19 326 196	17 230 157	17 173 335	-2 152 861	88,7
Дальневосточный Федеральный округ	6 182 679	8 222 601	8 188 623	2 005 944	132,4
Всего по Российской Федерации	146 804 372	146 880 432	146 780 720	-23 652	100

Исходя из таблицы 1, необходимо сделать следующие выводы о том, что численность населения в период с 2019-2021 годы стремительно увеличилась в Центральном Федеральном округе на 168 477 тысяч человек (0,4%). За данный промежуток времени численность в Северо-Западном Федеральном округе увеличилась на 72 760 тысяч человек или на 0,5%. Также в период с 2019-2021 годы численность населения увеличилась на 90 978 тысяч человек (0,9%). За данный промежуток времени в Уральском Федеральном округе численность населения увеличилась на 4 319 тысяч человек, при этом темп роста остается неизменным. С 2019 год по 2021 год численность прироста населения в Дальневосточном Федеральном округе составила 2 055 944 тысяч человек, что сказалось на увеличении темпа роста на 32,4%. Все вышеперечисленные регионы страны характеризуются высокими темпами роста (развития) численности населения. Стремительный отрицательный прирост населения из всех субъектов РФ в 2019 году наблюдается в Сибирском Федеральном округе на 2 152 861 тысяч человек, что сказалось на темпе роста на 88,7%., в Приволжском Федеральном округе на 239 361 или на 99,2%.

За период с 2019 года по 2021 год численность населения по субъектам РФ в целом сократилась на 23 652 тысяч человек, при этом темп роста остается неизменным. Причинами резкого сокращения населения на территории страны являются: миграция, высокая смертность и так далее.

Важную роль в демографии страны является анализ рождаемости, смертности и естественного прироста населения в Российской Федерации в период с 2019 год по 2021 год, который представлен в таблице 2.

Таблица 2

Анализ рождаемости, смертности и естественного прироста населения в Российской Федерации в период с 2019г. по 2021г.

Период (год)	Всего, человек		
	родившихся	умерших	естественный прирост
2019 г.	1690307	1826125	-135818
2020 г.	1604344	1828910	-224566
2021 г.	1648954	1862547	-213593

Анализируя данные таблицы 2, можно сделать следующие выводы о том, что в период с 2019 года по 2020 год, смертность преобладает над рождаемостью.

Так, в 2019 году естественный прирост составил - 135818 тысяч человек, где число умерших преобладает над родившимися.

В 2020 году естественный прирост составил -224566 тысяч человек, где численность смертности преобладает над рождаемостью.

В 2021 году естественный прирост составил -213593 тысяч человек, где число умерших преобладает над родившимися.

Также стоит подчеркнуть, что согласно результатам исследования, почти половина россиян в возрасте от 18 до 45 лет (46 %) не собираются заводить детей. Это связано с рядом следующих проблем:

- Финансовые. Наиболее распространённая причина отказа от рождения - ребенка, а именно 24%
- Здоровья;
- Различными возрастными ограничениями;
- Страх упустить карьерные возможности.

«Результаты исследования наглядно демонстрируют тренд к осознанному деторождению: устойчивое материальное положение, комфортность жилищных условий и баланс между карьерными планами и семейными обязанностями становятся ключевыми факторами для принятия решения о рождении ребенка», — отметила замдиректора направления социально-экономических исследований НАФИ Ирина Гильдебрандт [3].

Ранее стало известно, что регионами с самой большой рождаемостью оказались Чечня, Ненецкий автономный округ, Тува, Ингушетия и Дагестан. В этих регионах в первой половине 2020 года зафиксирован низкий уровень смертности и высокий естественный прирост. В общей сложности в России родились 811 тысяч детей.

До 2024 года в России планируется реализовать нацпроект «Демография». Основные его цели заключаются в снижении уровня смертности населения, а также в обеспечении дополнительным образованием граждан предпенсионного возраста и увеличении уровня доступности дошкольного образования.

С учетом последних изменений, как в мире, так и на территории Российской Федерации стоит отметить, что естественная убыль населения в нашей стране за семь месяцев этого года увеличилась почти на треть. Страна с января по июль недосчиталась более 316 тысяч человек, говорится в докладе Счетной палаты. По ее оценкам, за этот период демографическая обстановка была неблагоприятной: число родившихся снизилось в 78 субъектах, а в 62 выросло количество умерших. При этом в целом по стране умерших оказалось почти в полтора раза больше, чем родившихся. С января по июль 2019 года эта разница составляла 1,2.

В заключение необходимо сделать вывод о том, что на сегодня демографическая ситуация в Российской Федерации приобретает особый характер. Как показывает анализ, за последние годы численность населения страны сокращается.

Это связано с рядом таких факторов, как:

- Повышение смертности;
- Эпидемии;
- Отсутствия желания заводить детей и так далее.

Данные проблемы требуют решения, именно поэтому до 2024 года в России планируется реализовать нацпроект «Демография». Основные его цели заключаются в снижении уровня смертности населения, а также в обеспечении дополнительным образованием граждан предпенсионного возраста и увеличении уровня доступности дошкольного образования. Также стоит отметить, что на сегодня существующих мер недостаточно по данному нацпроекту, их необходимо расширять, с целью охраны здоровья граждан.

1. Долгова, В. Н. Статистика : учебник и практикум / В. Н. Долгова, Т. Ю. Медведева. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 626 с.
2. Дубовик М.В. Долголетие в контексте национального проекта / М.В. Дубовик // Экономика и управление: научно-практический журнал. — 2017. — № 6 (150). — С. 14-18.
3. Дудин М. Н. Статистика : учебник и практикум для академического бакалавриата / М. Н. Дудин, Н. В. Лясников, М. Л. Лезина. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 374 с.
4. Елисева И.И. Статистика : учебник для прикладного бакалавриата / под редакцией И. И. Елисейевой. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 361 с.
5. Елин А.М. Проблемы демографии и пути их решения в современной России / А.М. Елин // Вестник науки и образования. — 2019. — № 17 (71). — С. 19-28.
6. Киселев М.А. Показатели демографической статистики с учетом демографической нагрузки / М.А. Киселев // Colloquium-journal. — 2019. — № 15-4 (39). — С. 84-87.
7. Котляр Л.И. Ресурсы, демография, бедность и деньги / Л.И. Котляр // Школа Науки. — 2019. — № 3 (14). — С. 10-14.
8. Ловчикова Е.Д. Особенности формирования демографической политики / Е.Д. Ловчикова // Форум. Серия: Гуманитарные и экономические науки. — 2019. — № 2 (17). — С. 143-146.

Измайлова Л.Н., Критинина В.А.

Резервы снижения себестоимости зерна по предприятиям Воронежской области

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

doi: 10.18411/trnio-07-2023-222

Аннотация

В данной статье рассмотрена сущность экономической себестоимости зерна, а также пути её понижения. А также предложен перечень мероприятий по повышению эффективности использования ресурсов. В статье проводится анализ финансово-производственной деятельности предприятий Калачеевского и Павловского районов Воронежской области. В основу исследования положен метод корреляционно-регрессионного анализа, который позволяет определить значимые факторы, влияющие на уровень снижения себестоимости зерна. При помощи корреляционно-регрессионного анализа определяются предприятия, имеющие внутривозрастные резервы, и предлагаются пути снижения себестоимости зерна.

Ключевые слова: себестоимость зерна, корреляционно-регрессионный анализ, затраты, расчет резервов снижения средней себестоимости и производственных затрат на зерно.

Abstract

This article discusses the essence of the economic cost of grain, as well as ways to reduce it. A list of measures to improve the efficiency of resource use is also proposed. The article analyzes the financial and production activities of enterprises in the Kalacheevsky and Pavlovsky districts of the Voronezh region. The study is based on the method of correlation-regression analysis, which allows to determine the significant factors influencing the level of grain cost reduction. With the help of correlation-regression analysis, enterprises with on-farm reserves are identified, and ways to reduce the cost of grain are proposed.

Keywords: cost of grain, correlation-regression analysis, costs, calculation of reserves to reduce the average cost and production costs for grain.

Зерно является одним из самых важных продуктов в мире. Оно используется в производстве многих товаров, таких как хлеб, крупы, мука, алкоголь, корм для животных и т.д. Поэтому стоимость зерна является одним из основных факторов, влияющих на цены этих товаров.

Себестоимость зерна - это форма возмещения потребляемых факторов производства т.е. это сумма всех затрат, понесенных на выращивание, сбор и транспортировку зерна от поля до покупателя. Это включает в себя затраты на аренду земли, покупку семян, удобрений и химикатов, оплату труда для выращивания и уборки урожая, обслуживание техники, транспортные расходы и другие затраты.

Рассмотрим каждый фактор подробнее. Затраты на аренду земли зависят от местоположения поля и размера арендной площади. В некоторых районах аренда земли может быть очень дорогой, что существенно повышает себестоимость зерна. Затраты на покупку семян, удобрений и химикатов также сильно варьируются в зависимости от их типа и качества. Например, используя более дорогое удобрение, можно получить более высокий урожай, но при этом себестоимость зерна будет выше.

Оплата труда для выращивания и уборки урожая является самым значительным фактором, который влияет на себестоимость зерна. Это связано с тем, что выращивание и уборка зерна являются очень трудоемким процессом. Кроме того, в зависимости от местоположения поля, оплата труда может также варьироваться.

Обслуживание техники, транспортные расходы и другие затраты являются дополнительными факторами, которые также влияют на себестоимость зерна. Например, если для транспортировки зерна используется дорогая техника, то это может увеличить себестоимость зерна.

Метод расчета себестоимости зерна

Для расчета себестоимости зерна нужно сложить все затраты, понесенные на выращивание, сбор и транспортировку зерна. Результатом будет общая сумма затрат на каждый тонну зерна. Для определения реальной себестоимости зерна нужно также учитывать убытки в производстве, снижение урожайности, дополнительные расходы на охрану и т.д.

Анализ себестоимости зерна проводится на базе предприятий Калачеевского и Павловского районов Воронежской области. Для снижения себестоимости необходимо использовать следующие методы: динамические ряды, индексный анализ, аналитическая группировка и корреляционно-регрессионный анализ.

На первом этапе при построении многофакторной корреляционной-регрессионной модели является сбор данных которые позволят определить влияние каждого фактора на себестоимость 1 ц зерна и оценить тесноту связи между ними. Это позволяет сельскохозяйственным предприятиям оптимизировать производственные затраты и себестоимость зерна.

Следующим шагом является проверка модели на адекватность. Модель должна быть способной предсказывать себестоимость с достаточной точностью. Проверка производится на основе анализа остатков - разницы между реальными значениями себестоимости и предсказанными моделью. Если остатки имеют случайный характер и распределены нормально, то модель считается адекватной.

После построения и проверки модели можно приступить к её использованию. Многофакторная корреляционно-регрессионная модель

позволяет провести анализ и оптимизацию факторов, оказывающих влияние на урожайность зерна, что в свою очередь позволяет понизить себестоимость аграрного производства в России.

Таким образом, построенная двухфакторная корреляционно-регрессионная модель уравнения себестоимости 1 ц зерна на предприятиях Калачеевского и Павловского районов Воронежской области имеет вид:

$$Y_{x_1x_3x_9} = 936,85 - 28,67x_1 + 0,0354x_3 - 46,16x_9$$

Коэффициенты регрессии при x_1 , x_3 , x_9 конкретизируют исследуемую связь в модели. Они показывают, на сколько единиц изменится результат при изменении каждого фактора на единицу. Исходя из полученного уравнения можно сделать следующий вывод: 1) Коэффициент

регрессии при $x_1 = -28,67$ говорит о том, что связь между себестоимостью 1 ц зерна и урожайностью является обратной т.е при повышении урожайности себестоимость будет снижаться на 28,67 руб. 2) Коэффициент регрессии при $x_3 = 0,0354$ свидетельствует о том, что при повышении уровня интенсификации зерна на 1 га посева 1 ц повышаться на 0,0354 руб. 3) Коэффициент регрессии $x_9 = -46,167$ свидетельствует о том, что при повышении трудообеспеченности на 100 га пашни снизится на 46,16 человек.

Наряду с количественным измерением влияния факторов на себестоимость важное значение имеет измерение тесноты связи.

Коэффициент множественной регрессии $R^2 = 0,94$ свидетельствует об адекватности модели. Связь между себестоимостью 1 ц зерна и заложенными в модель факторами достаточная, а коэффициент детерминации $R^2 = 0,876$ или 87,6% говорит о том, что себестоимость 1 ц зерна на 87,6% находится под влиянием факторов, заложенных в модель, а на 11,6% под влиянием других факторов.

Данная модель позволила определить резервы снижения себестоимости 1 ц зерна, расчет которых представлен в таблице 1.

Таблица 1

Резервы снижения себестоимости 1 ц зерна в предприятиях Калачеевского и Павловского районов.

Факторы	условные обозначения	средний уровень факторов			отклонение среднего уровня факторов отстающих предприятий		коэффициент регрессии	резервы снижения себестоимости 1 ц зерна 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		по уровню передовых предприятий	
								руб.	%	руб.	%
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
урожайность зерна, ц/га	x_1	27,7 24	33,4615 3846	21,508 33333	6,2156667	11,95320 513	-29,676	- 184,5	-22,2	-355	-42,7
уровень интенсификации, руб	x_2	2531 0,36	33705	19713, 93333	5596,4267	13991,06 667	-0,014	-77	-9,2	-192	-23,1
трудообеспеченность, чел	x_3	4,12 8	1,94545 4545	0,4857 14286	3,6422857	1,459740 26	-40,162	-146	-0,2	-58,6	-7,1
итого	-	-	-	-	-	-	-	- 407,4	-31,6	-605,0	-72,9

Анализируя данные таблицы, следует сказать, что перед отстающими предприятиями Калачеевского и Павловского районов состоят две задачи:

Задача минимум: довести величину каждого фактора, заложенного в модель и его качественное состояние до среднерайонного уровня, что позволяет снизить себестоимость 1 ц зерна по предприятиям Калачеевского и Павловского районов на 254 руб. или 13,16%.

Задача максимум: довести величину и качественное состояние каждого фактора до уровня передовых предприятий. Это позволяет снизить себестоимость 1 ц зерна в районах на 221 руб. или 26,71%.

Далее проводится анализ резервов уменьшения величины производственных затрат на зерно по предприятиям Павловского и Калачеевского районов Воронежской области. Получившаяся корреляционно-регрессионная модель позволяет рассчитать экономию производственных затрат на зерно.

Таблица 2

Резервы уменьшения величины производственных затрат на зерна по предприятиям Павловского и Калачеевского районов по Воронежской области.

Наименование предприятий	Количество произведенного зерна, ц (f)	Фактическая себестоимость 1 ц зерна, руб (Y _ф)	Теоретическая себестоимость 1 ц зерна, руб (Y _т)	Отклонение фактической себестоимости 1 ц от, теоретической руб. (Y _т - Y _ф)	Экономия производственных затрат на зерно, тыс.руб. (Y _т - Y _ф)* f
1	2	3	4	5	6
ООО "Калинка"	3999	1550	1426,9	-123,1	-492
ЗАО "Победа"	13945	939	937,7	-1,3	-18
1	2	3	4	5	6
ООО "Колос"	25548	1256	1255,5	-0,5	-13
ЗАО "Подгорное"	73135	1010	778,8	-231,2	-16909
ЗАО "Манино"	74977	999	989,3	-9,7	-727
ООО "Гранат"	30990	1067	1000,9	-66,1	-2048
ООО "Черноземье"	7900	627	594,7	-32,3	-255
ООО "Нива"	157800	1111	1109,5	-1,5	-237
ООО "Альянс"	16066,9	1001	962,1	-38,9	-625
Коллективное хоз-во "Большевик"	76497	950	916,7	-33,3	-2547
с/х артель "Рассвет"	96603	640	573,3	-66,7	-6443
ЗАО "Родина"	258001	743	725,2	-17,8	-4592
итого	-	-	-	-	-34908

Из таблицы следует, что если анализируемые предприятия доведут фактическую себестоимость до теоретической, то производственные затраты в изучаемой совокупности уменьшатся на 34908 тыс.руб. Реализация дополнительно получаемого зерна приумножит денежную выручку и снизит себестоимость сельского хозяйственного производства в предприятиях районов.

Как понизить себестоимость зерна в России

В современных условиях проблема снижения затрат на производство сельскохозяйственной продукции является одной из актуальных для организаций в условиях рыночных отношений. Основными требованиями для конкурентно-способной продукции является хорошее качество и более низкие затраты по сравнению с другими организациями.

Получение наибольшего эффекта с наименьшими затратами, экономия трудовых, материальных и финансовых ресурсов зависят от того, как решает организация вопросы снижения себестоимости продукции. Анализ и управление затратами необходим для повышения эффективности работы сельскохозяйственной организации, его конкурентоспособности и повышения прибыли без дополнительного увеличения объема продаж.

Снижению себестоимости зерна способствуют: с одной стороны уменьшение затрат на производство продукции, а с другой стороны повышение урожайности продукции. Снижению себестоимости также будут способствовать меры, носящие макроэкономический характер. В первую очередь – это соблюдение паритета (соотношения) цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию, снижение цен на нефтепродукты, запасные части, минеральные удобрения.

Решающим условием снижения себестоимости служит непрерывный технический прогресс. Внедрение новой техники, комплексная механизация и автоматизация производственных процессов, совершенствование технологии, внедрение прогрессивных материалов позволяют существенно снизить себестоимость сельскохозяйственной продукции.

Снижение себестоимости продукции обеспечивается, прежде всего, за счет повышения производительности труда. С ростом производительности труда уменьшаются затраты труда в расчете на единицу продукции, а следовательно, уменьшается и удельный вес заработной платы в структуре себестоимости.

Одной из причин высокого уровня себестоимости продукции в некоторых хозяйствах является более низкий уровень механизации производственных процессов. Применение частичной механизации облегчает рабочий процесс, но не обеспечивает существенного роста производительности труда. Из этого следует, что комплексная механизация производственных процессов, рациональное использование машин, механизмов, оборудования — один из путей снижения себестоимости продукции. Немаловажной причиной разного уровня себестоимости продукции является организация труда. При низком уровне организации труда хуже используются трудовые ресурсы, техника, удобрения и т.д., в результате чего происходит их перерасход на единицу продукции. Внедрение более прогрессивных форм организации труда позволяет более полно и рационально использовать ресурсный потенциал, что существенно влияет на себестоимость продукции.

Однако наряду с объективными факторами немаловажную роль в повышении себестоимости продукции играют и субъективные причины. При одном и том же уровне и темпах роста цен на промышленную продукцию величина себестоимости продукции в разных хозяйствах неодинакова. Это обусловлено в первую очередь разным уровнем урожайности культур. При современном уровне технического развития, технологии производства затраты на 1 га посева зерна в разных хозяйствах существенно не различаются, тогда как продуктивность земель имеет более резкие различия. При более низкой урожайности зерна больше постоянных затрат приходится на единицу продукции. Следовательно, меры, направленные на повышение продуктивности земель, являются одним из основных источников снижения себестоимости продукции.

На основе вышесказанного можно внести следующие предложения по снижению затрат и себестоимости продукции зерна:

1. Придерживаться агротехнических требований по выращиванию сельскохозяйственных культур, введение научно-обоснованных севооборотов и осуществление мероприятий по повышению плодородия почв, что позволит наиболее эффективно использовать землю, капитальные вложения, технику и трудовые ресурсы, увеличивать посеы озимой пшеницы, повышая этим валовой сбор.
2. Увеличить объемы продаж и оптимизацию затрат за счет возможностей маневрирования ресурсами предприятия, создать надежную базу для оценки эффективности работы каждого из подразделений организации, ее

финансового состояния в целом, что будут способствовать эффективной работы системы управления затратами.

3. Использовать современные технологии и агротехники. Использование новых сортов зерна, использование научных исследований и разработок в области аграрного производства могут помочь увеличить урожайность и снизить затраты на производство.

1. Дыбля К.В., Степанова Т.А. / в сборнике: молодежный вектор развития аграрной науки // материалы 73-й национальной научно-практической конференции студентов и магистрантов. Воронежский государственный аграрный университет. 2022. С. 226-232.
2. Степанова Т.А., Никулина Ю.А. / в сборнике: политэкономические проблемы развития современных агроэкономических систем // сборник научных статей 3-й Международной научно-практической конференции ; Под общей редакцией Фалькович Е.Б., Мамистовой Е.А., 2018. С. 145-151.
3. Хаустова Г.И., Сафонова М.А. / в сборнике: Молодежный вектор развития аграрной науки // материалы 64-й научной студенческой конференции. 2013. С. 410-413.
4. Хаустова, Г. И. Роль зернового производства в развитии экономики Воронежской области / Г. И. Хаустова // Мировой опыт и перспективы развития сельского хозяйства : Материалы Международной конференции, посвященной 95-летию ФГОУ ВПО "Воронежский государственный аграрный университет им. К. Д. Глинки", Воронеж, 23–24 октября 2007 года. Том Часть 2. – Воронеж: Воронежский государственный аграрный университет им. Императора Петра I, 2008. – С. 144-146.
5. Хрусталёва М.А. резервы снижения себестоимости зерна по предприятиям воронежской области / М.А. Хрусталева, Т.А. Степанова // Управление инновационным развитием агропродовольственных систем на национальном и региональном уровнях. Материалы международной научно-практической конференции. В 2-х частях. Ответственные за выпуск: Е.В. Закшевская, Т.В. Сабетова. 2019. С. 179-184.

Измайлова Л.Н., Русакова Д.А.

Статистический анализ уровня жизни населения Воронежской области

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

doi: 10.18411/trnio-07-2023-223

Аннотация

В данной статье проводится оценка уровня жизни и качества жизни населения в Воронежской области. Главным вопросом является современное положение уровня жизни и перспективы ее развития. В статье так же представлены таблицы и графики, показывающие изменения уровня жизни населения, анализ среднедушевых доходов в Воронежской области, Российской Федерации и Центрального федерального округа, покупательской способности и величины прожиточного минимума за некоторый промежуток времени.

Ключевые слова: уровень жизни, среднедушевой доход, население, покупательская способность.

Abstract

This article assesses the standard of living and quality of life of the population in the Voronezh region. The main issue is the current state of the standard of living and the prospects for its development. The article also presents tables and graphs showing changes in the standard of living of the population, an analysis of average per capita income in the Voronezh Region, the Russian Federation and the Central Federal District, purchasing power and the cost of living for a certain period of time.

Keywords: standard of living, per capita income, population, purchasing power.

Одной из самой важной цели государства является повышение уровня и качества жизни населения, для того чтобы люди смогли комфортно жить и ни в чем не нуждаться, в своей стране, городе или регионе.

Уровень жизни - это многообразный социально-экономический термин, который показывает финансовое благосостояние и трудовой доход населения, его возможность удовлетворять свои экономические потребности. Он измеряется из величины прожиточного минимума и минимального прожиточного бюджета, который свойственен определенному региону либо городу. [1]

Основной задачей для правительства в настоящее время, должен быть контроль социально-экономической сферы населения и проверкой уровня качества населения и улучшения его.

Под выражением «качество жизни» понимается состояние удовлетворения своих нужд в материальном, духовном и социальном плане, а также соответствие стандартам экономической, правовой сферы, образовательной системы и состоянию окружающей среды. [2]

В первую очередь, рассмотрим общую численность населения в Воронежской области, по категориям.

Таблица 1

Численность населения в Воронежской области, тыс. чел.

	2019	2020	2021	2022
население	2 327,8	2 308,9	2 308,8	2 284,7
В трудоспособном возрасте:				
всего	1 297,2	1 277,4	1 286,4	1 296,40
мужчины	682,2	669,4	677,3	689,2
женщины	615,0	608,0	619,1	609,7

Исходя из данных, которые мы получили из официальной статистики Воронежской области, можно сделать вывод о том, что в 2020 году трудоспособное население сократилось на 19800 тысяч граждан по сравнению с предыдущим годом. На это повлиял кризис, связанный с проблемой пандемии коронавируса, но в 2021 году экономика Воронежской области начала понемногу приходить в норму и в 2022 году практически всё население, которое сократили, вернулось обратно на свои рабочие места.[4]

Приступим к анализу среднедушевого дохода. Из Постановления Правительства РФ от 18 октября 2014 г. N 1075 "Об утверждении Правил определения среднедушевого дохода для предоставления социальных услуг бесплатно", можно сделать вывод о том, что среднедушевой доход населения состоит из полученной прибыли за установленный срок, без рассмотрения налогов, который доводится на одного человека из семьи. [3]

Среднедушевой доход формируется на основе дохода семьи или отдельно одного человека за прошедшие 12 месяцев, последнему месяцу заявления. Для того чтобы посчитать среднедушевой доход нужно взять весь доход семьи за год и разделить его на 12 месяцев, затем поделить на количество членов семьи. [2]

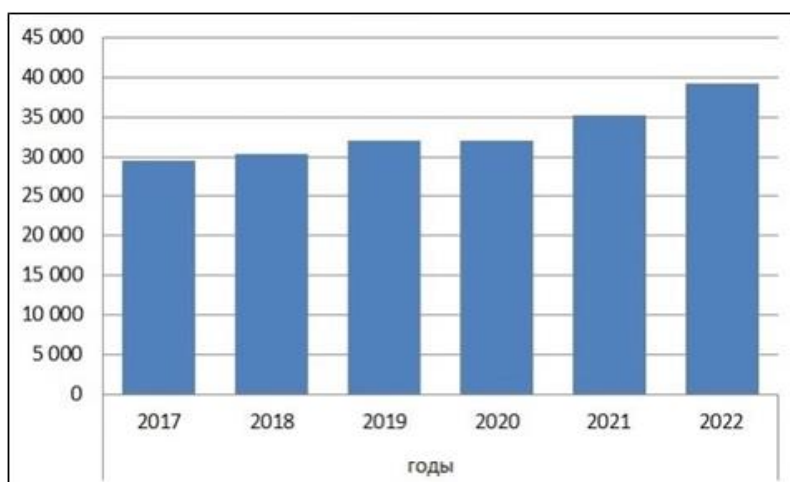


Рисунок 1 Динамика среднедушевых доходов в Воронежской области.

В результате изучения, был получен материал, анализ которого позволил заключить, что среднедушевые доходы в Воронежской области с каждым годом растут. На 2022 год уровень среднедушевого дохода составляет 39304 тысяч рублей и по сравнению с прошлым годом он вырос на 11,67%. Из этого можно сделать вывод, что реальные денежные доходы тоже увеличились по сравнению с предыдущим годом.[7]

Для большей наглядности, сравним среднедушевой уровень в Российской Федерации, а также по Центральному федеральному округу.

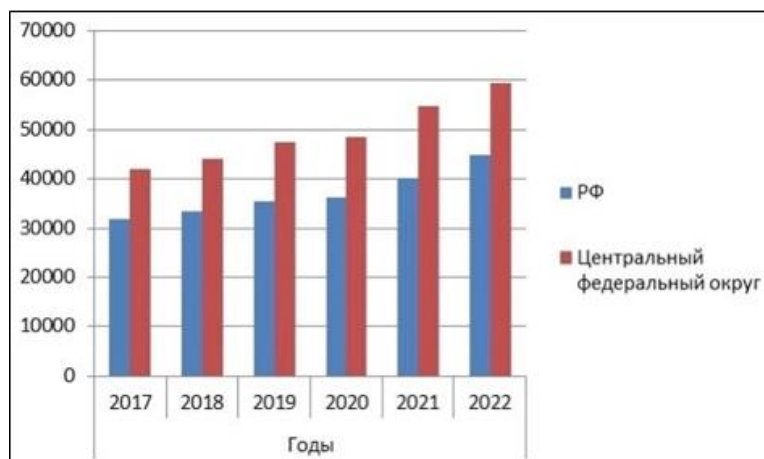


Рисунок 2. Динамика среднедушевых доходов в Российской Федерации и в Центральном федеральном округе.

График показывает, что в Российской Федерации динамика уровня среднедушевых доходов меньше, чем в Центральном федеральном округе. Например, в 2022 году в Центральном федеральном округе уровень составил 59427 тысяч рублей, это на 24,4% меньше, чем в Российской Федерации в целом.[8]

По сравнению с РФ и ЦФО, у Воронежской области самый низкий уровень среднедушевых доходов. Это значит, что в Воронежской области выделяется меньше денег из государственного бюджета для льгот и пособий для граждан. На эту проблему стоит обратить особое внимание, государству и соответствующим органам.

Ежегодно среднедушевые доходы в Воронежской области растут, но покупательская способность населения имеет склонность, как к уменьшению, так и к увеличению.

Покупательская способность - это экономический фактор, который выражает возможность использовать деньги в обмен на товары или услуги. Покупательская способность денег на прямую зависит от ценообразования на товары или услуги. [5]

Рассмотрим покупательскую способность в Воронежской области среднедушевых денежных доходов населения на рынке продуктов питания в первом полугодии 2022 года, по сравнению с соответствующим периодом предыдущего года возросла по ряду товаров и услуг:[4]

Таблица 2

Рост потребительских цен в Воронежской области на период 2022 года.

Возросла на, %		Возросла на, %	
По продовольственным товарам:		По непродовольственным товарам:	
яйца	14	мужская куртка	6
пшеничный хлеб	15	женские сапоги	5
водка	11	по абонентской плате	12
подсолнечное масло	6	холодное водоснабжение	10
колбаса	4	горячее водоснабжение	9
ржаной хлеб и мороженая рыба	3	отопление	9
Снизилась на, %		Снизилась на, %	
По продовольственным товарам:		По непродовольственным товарам:	
капуста и лук	2	стиральная машина	21
гречневая крупа и сахар	20	сигареты	18
картофель	18	телевизор	15
рис	15	холодильник и пылесос	9
сыр и сметана	5	мужские сорочки	7
сливочное масло	9	джемперы для взрослых	4

Покупательская способность в Воронежской области претерпевает некие изменения, но если меняется и ценообразование на товары и услуги, то и растет заработная плата населения, которая позволяет комфортно жить. Это доказывает уровень безработицы в Воронежской области.

В 2022 году уровень безработицы составил 8630 тысяч человек, это на 24,5% меньше чем в 2021 году, он был 11350 тысяч человек. [4]

После проведенного исследования уровня и качества жизни граждан в Воронежской области, также необходимо рассмотреть показатель уровня бедности. Он определяется количеством людей, у которых доход меньше прожиточного минимума, следовательно, прожиточный минимум является показателем уровня бедности. [4]

Таблица 3

Уровень бедности и прожиточный минимум в Воронежской области.

Год	Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума	Величина прожиточного минимума
	% от общей численности населения	рублей в месяц
2019	8,9	9232
2020	8,5	9145
2021	7,9	9747
2022	7,2	11832

Численность населения в Воронежской области с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума начала снижаться, что свидетельствует о положительных прогнозах уровня бедности. Это значит, что уровень бедности с каждым годом снижается примерно на 7%. [8]

В 2023 году прожиточный минимум в Воронежской области составляет 12542 тысячи рублей, если сравнивать с прожиточным минимумом по РФ, то он составляет 14421 тысяч рублей, что говорит нам о разном уровне жизни в регионах. Под «разным уровнем жизни» имеется в виду, что прибыль, стоимость на продукты и услуги в каждом регионе разные, поэтому при расчете прожиточного минимума для каждого региона используется региональный коэффициент. [8]

Прожиточный минимум растет из года в год, это делается для того чтобы поддержать доходы граждан с учетом роста цен.

В результате проделанной работы, можно сделать вывод о том, что в усовершенствовании качества и уровня жизни Воронежской области обладает колоссальной ролью квалифицированная, направленная на характерные черты районных центров, социально-экономическая стратегия, которая оказывает большое влияние в формировании общегосударственной политической деятельности.

1. Герасименко Н.А. Уровень жизни населения России: особенности динамики межрегиональной дифференциации / Н.А. Герасименко // Вестник университета. — 2020. — № 11. — С. 181-188
2. Федотов, Юрий Оценка качества жизни населения Республики Мордовия / Юрий Федотов. - М.: LAP Lambert Academic Publishing,- 995 с.
3. Постановления Правительства РФ от 18 октября 2014 г. N 1075 "Об утверждении Правил определения среднедушевого дохода для предоставления социальных услуг бесплатно", // [Электронный ресурс] – URL: <https://base.garant.ru/70771488/>
4. Воронежская область в цифрах // [Электронный ресурс] – URL: <https://36.rosstat.gov.ru/storage/mediabank/Воронежская%20областо%20в%20цифраx.%202022.pdf>
5. Покупательская способность населения // [Электронный ресурс] – URL: <https://student.zoomru.ru/stat/pokupatel'naya-sposobnost-naseleniya/93948.757275.s1.html>

6. Федеральная служба государственной статистики // [Электронный ресурс] – URL: <https://rosstat.gov.ru/>
7. Среднедушевой доход семьи в Воронежской области // [Электронный ресурс] – URL: <https://gogov.ru/average-income/vrzh>
8. Уровень жизни // [Электронный ресурс] – URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/13397#>
9. Закупнев С.Л. Статистико-экономический анализ качества жизни населения Воронежской области / С.Л. Закупнев, Т.А. Степанова, Д.С. Межонова // Приднепровский научный вестник. - 2018. - Ст. Т. 6. № 1
10. Статистика: практикум для обучающихся (уровень бакалавриата) экономического факультета по направлениям 38.03.01 "Экономика" и 38.03.02 "Менеджмент" заочной формы обучения / [Н. В. Санина и др.].— Воронеж : Воронежский государственный аграрный университет, 2018. — 154 с.
11. Статистика: практикум для обучающихся (уровень бакалавриата) экономического факультета по направлениям 38.03.01 "Экономика" и 38.03.02 "Менеджмент" заочной формы обучения / [Н. В. Санина и др.].— Воронеж : Воронежский государственный аграрный университет, 2018. — 154 с.
12. Статистика с основами социально-экономической статистики. - Воронеж: Воронежский государственный аграрный университет: под общей редакцией Лубкова В.А., -2020. - 157 с.
13. Степанова Т.А. К вопросу анализа использования фонда заработной платы на предприятии / Т.А. Степанова, К.О. Манжелей // Уральский научный вестник. - 2017. - Ст. Т. 10. № 1

Ковток М.А., Шевель И. С., Черкес Ю.А., Сироткин В.А.
Передовые технологии и методы управления затратами

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

doi: 10.18411/trnio-07-2023-224

Аннотация

Данная статья рассматривает методы и технологии управления затратами в современном бизнесе. Она предоставляет обзор основных инструментов управления затратами и примеры успешной реализации этих методов и технологий. Основные задачи статьи включают рассмотрение методов управления затратами, обзор передовых технологий, описание успешных примеров и предоставление рекомендаций для применения этих методов и технологий.

Ключевые слова: управление затратами, бизнес, эффективность, методы, технологии, оптимизация, abc-анализ, бизнес-процессы, примеры, рекомендации.

Abstract

This article examines the methods and technologies of cost management in modern business. It provides an overview of the main cost management tools and examples of successful implementation of these methods and technologies. The main objectives of the article include consideration of cost management methods, review of advanced technologies, description of successful examples and providing recommendations for the application of these methods and technologies.

Keywords: cost management, business, efficiency, methods, technologies, optimization, ABC analysis, business processes, examples, recommendations.

В современном бизнесе управление затратами играет важную роль в обеспечении успеха компаний. Контроль и оптимизация расходов являются необходимыми условиями для повышения эффективности бизнес-процессов, обеспечения конкурентоспособности и увеличения прибыли.

Цель данной статьи - рассмотреть методы и технологии управления затратами в бизнесе и описать примеры успешной реализации этих методов и технологий. В результате статьи читатель получит обзор основных инструментов управления затратами, а также сможет оценить преимущества и недостатки каждого метода. Кроме того, статья предоставит читателю примеры успешного применения передовых технологий и методов управления затратами на практике, что поможет разобраться в том, как эти инструменты могут быть использованы в конкретных компаниях и отраслях.

Задачи статьи:

1. Рассмотреть основные методы управления затратами в бизнесе;
2. Обзор передовых технологий управления затратами;
3. Описать примеры успешной реализации методов и технологий управления затратами;
4. Предоставить рекомендации по применению передовых технологий и методов управления затратами для различных компаний.

Управление затратами является одним из ключевых аспектов эффективного управления бизнесом. Оно включает в себя не только контроль и управление непосредственно затратами, но и оптимизацию бизнес-процессов и использование передовых технологий.

Основными методами управления затратами являются метод ABC-анализа и оптимизация процессов. Метод ABC-анализа позволяет классифицировать затраты по степени их значимости и определить приоритеты для управления ими. Оптимизация процессов, в свою очередь, направлена на минимизацию затрат путем оптимизации бизнес-процессов. Метод ABC-анализ позволяет классифицировать затраты на три категории:

1. А - наиболее значимые и критически важные затраты;
2. В - затраты средней значимости;
3. С - затраты, которые могут быть снижены или исключены.

Это позволяет компаниям более эффективно управлять своими затратами, сосредотачиваясь на наиболее важных областях и оптимизируя расходы в менее значимых областях. Кроме того, передовые технологии управления затратами, такие как программное обеспечение для управления финансами, системы управления проектами и системы управления запасами, позволяют компаниям автоматизировать и оптимизировать процессы управления затратами, ускоряя принятие решений и повышая точность анализа данных. [3]

В современном мире также широко используются передовые технологии управления затратами, такие как программное обеспечение для управления финансами, системы управления проектами и системы управления запасами. Эти технологии позволяют улучшить эффективность управления затратами, повысить точность прогнозирования и сократить время на анализ данных. [1]

Существует множество программных продуктов, которые могут помочь компаниям в управлении затратами. Одним из наиболее популярных инструментов является программное обеспечение SAP ERP, которое интегрирует все процессы управления затратами в единую систему. Это позволяет автоматизировать процессы управления затратами и получать более точную информацию о затратах на различные виды деятельности компании.

Еще одной популярной программой для управления затратами является QuickBooks, которая предназначена для малого и среднего бизнеса. Она позволяет компаниям отслеживать доходы и расходы, создавать счета и отчеты, управлять налогами и многое другое. [5]

Система управления проектами Microsoft Project также может помочь компаниям в управлении затратами на проекты. Она позволяет планировать и отслеживать бюджеты проектов, контролировать затраты на ресурсы, включая трудозатраты, материалы и оборудование. [5]

Наконец, существует множество систем управления запасами, таких как Fishbowl Inventory, которые могут помочь компаниям в управлении запасами и оптимизации закупок. Они позволяют компаниям отслеживать уровень запасов, прогнозировать потребности в материалах и автоматизировать процессы закупок. [5]

Другой важной технологией является программное обеспечение для управления финансами. Оно позволяет компаниям следить за своими финансовыми потоками, контролировать расходы и доходы, а также оптимизировать бюджеты. Системы управления проектами также позволяют компаниям управлять затратами на проекты, контролировать выполнение работ и соблюдение сроков. Системы управления запасами помогают компаниям контролировать уровень запасов, избегать недостатка или переизбытка товаров и материалов, а также сокращать затраты на хранение и утилизацию неиспользованных запасов.

Все эти методы и технологии помогают компаниям оптимизировать свои затраты, повышать эффективность и улучшать финансовые результаты. В следующем разделе будут рассмотрены преимущества и недостатки каждой технологии, а также примеры успешной реализации в различных компаниях и отраслях

Применение методов и технологий управления затратами может привести к значительным экономическим выгодам для компаний. Например, использование метода ABC-анализа в компании-производителе может позволить сосредоточить внимание на группе товаров, приносящих наибольшую прибыль, и оптимизировать управление затратами на остальные товары.

Одним из успешных примеров применения передовых технологий управления затратами является компания Tesla. Она использует системы управления запасами, которые автоматически контролируют количество запасов и заказывают новые при необходимости, что позволяет уменьшить затраты на запасы и снизить время, затрачиваемое на управление запасами.

Другим примером является компания Procter & Gamble, которая применяет технологию управления проектами для управления различными исследовательскими проектами в области маркетинга и производства. Это позволяет компании быстрее реагировать на изменения на рынке и улучшать производственные процессы, что в свою очередь снижает затраты на производство и увеличивает прибыль.

Таким образом, применение методов и технологий управления затратами может помочь компаниям повысить эффективность бизнес-процессов и уменьшить затраты, что приводит к увеличению прибыли и укреплению конкурентных позиций на рынке.

В ходе исследования было выявлено, что эффективное управление затратами в современном бизнесе является одним из ключевых факторов успеха компаний. Применение передовых технологий и методов управления затратами может значительно снизить издержки и повысить эффективность бизнес-процессов.

Основные результаты исследования показали, что метод ABC-анализа является эффективным инструментом для управления затратами, позволяющим классифицировать затраты по степени их значимости и сконцентрировать управленческое внимание на основных затратах.

Успешные примеры реализации передовых технологий и методов управления затратами были выявлены в различных компаниях и отраслях, что подтверждает их эффективность и потенциал в будущем. Рекомендуется применять эти методы и технологии для управления затратами в различных компаниях, с учетом особенностей каждой отрасли и бизнес-модели компании.

1. Голубева, О.Ю., Денисова, Е.В., Леонтьев, Б.В. Использование ABC-анализа для управления затратами на производстве // Учет. Анализ. Аудит. 2018. № 5(47). С. 27-37.
2. Кузьмина, Н.А. Методы управления затратами в современной экономике // Наука и инновации. 2019. № 5(97). С. 59-63.
3. Лапшина, Е.А., Нагорнова, М.В. Использование системы ABC-анализа для оптимизации затрат на уровне проектов // Проблемы современной экономики. 2018. № 2(66). С. 202-205.
4. Сушко, М.В. Использование систем управления затратами в управлении малым бизнесом // Экономика и предпринимательство. 2018. № 3(88). С. 116-119.
5. Чернов, А.А., Хабибуллин, Р.А. Применение программного обеспечения для управления затратами на промышленных предприятиях // Производственная инженерия. 2019. № 12(83). С. 59-62.

Колесникова Е.В.

Экономико-математические модели повышения качества информационных потоков в сфере таможенной деятельности в условиях единого экономического пространства

*Белгородский государственный национальный исследовательский университет
(Россия, Белгород)*

doi: 10.18411/trnio-07-2023-225

Аннотация

В данной статье описываются экономико-математические модели, применяемые в целях повышения качества информационных потоков таможенных органов за счет внедрения информационных технологий. Определено их влияние на эффективную деятельность таможенных органов в условиях единого экономического пространства. Экономико-математические модели обуславливают необходимость совершенствования деятельности таможенных органов, а также повышение эффективности таможенного администрирования благодаря внедрению методов прогнозирования, планирования и учета необходимых корректировок в деятельности таможенной службы. А также, на основе анализа экономико-математических моделей таможенных органов России и исследования специалистов в области таможенного дела предложены пути повышения качества информационных потоков таможенных органов.

Ключевые слова: экономико-математическая модель, информационные потоки, таможенная деятельность, таможенное администрирование, единое экономическое пространство, факторный анализ, оптимизационное моделирование, аналитический анализ, имитационное моделирование.

Abstract

This article describes the economic and mathematical models used to improve the quality of information flows of customs authorities through the introduction of information technologies. Their influence on the effective activity of customs authorities in the conditions of the single economic space is determined. Economic and mathematical models determine the need to improve the activities of customs authorities, as well as increase the efficiency of customs administration through the introduction of forecasting methods, planning and accounting for necessary adjustments in the activities of the customs service. And also, based on the analysis of economic and mathematical models of the customs authorities of Russia and the research of specialists in the field of customs affairs, ways to improve the quality of information flows of customs authorities are proposed.

Keywords: economic and mathematical model, information treacle, customs activity, customs administration, common economic space, factor analysis, optimization modeling, analytical analysis, simulation modeling.

В современной действительности сфера таможенного контроля развивается и совершенствуется в системе единого пространства государств – участников Таможенного союза и Евразийского экономического союза (ЕАЭС) [1].

Моделирование процессов таможенного контроля является необходимой технологией построения моделей таких процессов и их исследования для достижения желаемых результатов, для предварительного определения или уточнения, оптимизации, планирования показателей деятельности таможенных органов по контролю за соблюдением порядка и правил перемещения товаров и транспортных средств через таможенную границу, установленных таможенным законодательством Таможенного союза и Евразийского экономического союза, а также международными договорами и соглашениями.

Экономико-математические модели, применяемые в деятельности таможенной службы, являются аналогами системы таможенного контроля, сходство которых с этими объектами существенно, а различие несущественно для решения фундаментальной или прикладной исследовательской задачи.

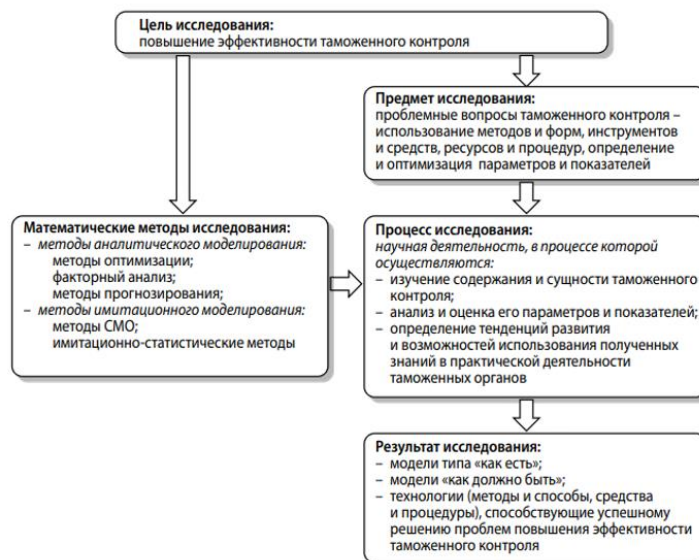


Рисунок 1. Экономико-математические модели деятельности таможенной службы.

Экономико-математические модели являются достаточно универсальным инструментом исследования проблем повышения качества информационных потоков таможенных органов. Модель конструируется таким образом, чтобы отобразить характеристики деятельности таможенного контроля [2]. Главное назначение экономико-математических моделей замещать исследуемый объект, чтобы получить необходимую информацию с достижения желаемых результатов.

Рассмотрим подробнее экономико-математические модели применяемых в целях повышения качества информационных потоков таможенных органов.

Аналитическое моделирование является математической моделью, где каждый объект исследования таможенного контроля представляется функциональной зависимостью от входных и выходных данных. Применение аналитического моделирования обосновано лишь в случае, когда характеристики информационных потоков хорошо известны с определенным уровнем адекватности формальным математическим аппаратом. Аналитические модели математически верно отражают связь между входными и выходными переменными и параметрами объекта исследования таможенного контроля, но их структура не отражает внутреннюю структуру повышения качества информационных потоков таможенных органов. Примером аналитического моделирования являются детерминированные уравнения расчета взаимосвязанных показателей таможенного контроля [3].

Оптимизационное моделирование позволяют достичь наилучшего возможного численно выраженного результата деятельности таможенного контроля при наличии ограничений на его управляющие переменные. В качестве примера оптимизируемых показателей является величина доходов федерального бюджета, за счет сбора таможенных платежей, объем недостоверного декларирования товаров, пропускная способность таможенной службы, объемы импорта и экспорта товаров, уровень производства товаров на российском рынке и др.

Факторный анализ является экономической моделью, применяемый для изучения взаимосвязей между значениями переменных таможенного контроля. Факторный анализ применяется для определения взаимосвязи между переменными и сокращения число переменных, объясняющих с точки зрения исследователя изменения в управляемой переменной, для фактического анализа влияния различных показателей на достижение, плановых или контрольных показателей деятельности таможенных служб. Эффективность факторного анализа состоит в определении наиболее значимых факторов. Благодаря факторному анализу выявленные зависимости также могут быть перенесены на прогнозный или плановый период, на основе необходимых критериев для достижения целевого показателя

прогнозных или плановых значений факторов системы таможенного контроля. Получение прогнозов обеспечивается широким перечнем методов прогнозирования: адаптивными методами (экспоненциальным, медианным и скользящим сглаживанием, различными вариациями авторегрессионных функций и их систем), факторными методами прогнозирования, методами прогнозирования с использованием приемов статистического анализа данных.

Для решения задач подготовки аналитических материалов с целью повышения качества информационных потоков таможенных органов РФ предпочтительными видятся методы факторного анализа, обеспечивающие не только получение прогнозных значений, но и информацию для интерпретации и обоснования полученных результатов таможенного контроля; при подготовке предложений по наполняемости федерального бюджета за счет поступления таможенных платежей на следующий год и иные отчетные периоды могут быть использованы как факторные методы, так и специальные методы, основанные на сочетании адаптивных методов прогнозирования и методов статистического анализа данных.

Имитационное моделирование заключается в построении аналогии в соответствии с поставленной целью [5]. Имитационная модель является математической моделью описывающую изучаемый объект таможенного контроля (как правило, это процесс таможенного контроля) и имитирующую его поведение, на основе применения математических методов анализа. Для имитационного моделирования проводится на основе элементарных операций, составляющих исследуемый информационный поток таможенных органов, с сохранением их логической структуры, последовательности протекания во времени, характера и состава информации о состояниях такого процесса [6].

Таким образом, применение современных экономико-математических моделей с целью повышения качества информационных потоков таможенных органов позволит определить их содержание, истоки и последствия, обосновать направления совершенствования и повышения эффективности деятельности таможенной службы.

1. Абусуфиянова З.Т. Повышение качества таможенного администрирования путем внедрения современных информационных технологий // Юридический вестник Дагестанского государственного университета. – 2021. – №2.
2. Алексеева Е.В., Железнякова А.Н. Информационное обеспечение системы управления персоналом в таможенных органах на современном этапе // Дневник науки. – 2020. – №4 (40). – С. 40.
3. Ахмедзянов Р.Р., Саакян А.А. Совершенствование таможенного администрирования в условиях функционирования ЕАЭС // Естественно-гуманитарные исследования. – 2021. – №35 (3). – С. 58-62.
4. Липатова Н. Г. Моделирование информационных систем в таможенном деле: учебное пособие. М.: РИО РГА, 2006. 268 с.
5. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 23.05.2020 № 1388-р «Об утверждении Стратегии развития таможенной службы Российской Федерации до 2030 года» // СПС КонсультантПлюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_140447/(дата обращения 12.06.2023).
6. Таможенный кодекс ЕАЭС // СПС КонсультантПлюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_215315/ (дата обращения 12.06.2023).

Кончагина Ю.А., Измайлова Л.Н.

Безработица: современное состояние и перспективы развития

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

doi: 10.18411/trnio-07-2023-226

Аннотация

В данной статье рассматривается проблема безработицы, анализируется рынок труда и экономика мира и Российской Федерации. Отмечаются проблемы негативного характера вызванные безработицей. Рассмотрены основные вопросы, касающиеся современного состояния безработицы, её перспектив и степени развития, а также экономических и

неэкономических последствий безработицы. В работе представлены графики и таблицы, отражающие изменения безработицы за определенный период времени.

Ключевые слова: безработица, население, рынок труда.

Abstract

This article examines the problem of unemployment, analyzes the labor market and the economy of the world and the Russian Federation. There are problems of a negative nature caused by unemployment. The main issues concerning the current state of unemployment, its prospects and degree of development, as well as the economic and non-economic consequences of unemployment are considered. The paper presents graphs and tables reflecting changes in unemployment over a certain period of time.

Keywords: unemployment, population, labor market.

Безработица является одной из основных проблем современной российской экономики. Безработица сегодня является серьезной проблемой. Она выступает как серьезное и количественное макроэкономическое явление в экономической жизни, порождая множество негативных моментов, таких как конкуренция, снижение производительности труда, приводящие к безработице человека и бедности.

Согласно методологии МОТ, безработными считаются лица трудоспособного возраста, которые не имеют работы в течение определенного периода времени и не являются самозанятыми.

Безработица является неотъемлемой чертой рыночной экономики. Причины данного явления многообразны:

- 1) Изменения в потребительском спросе на товары и услуги;
- 2) Сезонные изменения в уровне производства;
- 3) Низкая заработная плата;
- 4) Внедрение новых технологий и оборудования, приводящее к сокращению избыточной рабочей силы;
- 5) Изменения в демографической структуре населения (увеличение численности населения трудоспособного возраста);
- 6) Поиск и ожидание работы.

Исходя из причин безработицы, можно определить основные типы безработицы:

- 1) Фрикционная - всегда присутствует во всех странах. Проблема заключается в том, что работникам, которые по каким-либо причинам покидают свои рабочие места, требуется время для поиска новой работы.
- 2) Структурная - связана с нестабильностью спроса и предложения в течение определенного периода времени (люди теряют работу в результате того, что ручной труд заменяется автоматизированными системами).
- 3) Сезонная - возникает, когда экономика замедляется и спрос на рабочую силу падает.
- 4) Циклическая - возникает, когда происходит экономический кризис и падает объем производства (из-за кризиса производители автомобилей увольняют работников и сокращают объем производства).

Рассмотрев формы безработицы, можно сделать вывод, что безработица на естественном уровне является положительным явлением в экономике, в то время как циклическая безработица - отрицательное явление.

Что касается последствий безработицы, то можно провести различие между неэкономическими и экономическими последствиями, которые проявляются как на индивидуальном, так и на социальном уровне:

Неэкономические последствия безработицы- это социальные и психологические последствия безработицы.

На индивидуальном уровне неэкономические последствия безработицы проявляются в том, что отсутствие работы в течение длительного периода времени может привести к психологическим проблемам, нервным срывам, проблемам с сердцем и т.д.

Экономические последствия включают в себя:

- 1) Значительное снижение уровня жизни людей;
- 2) Снижение объемов производства;
- 3) Снижение налоговых поступлений;
- 4) Расходы на оказание помощи безработным.

По данным МВФ представим графически динамику безработицы в мире с 2015 по 2022 годы

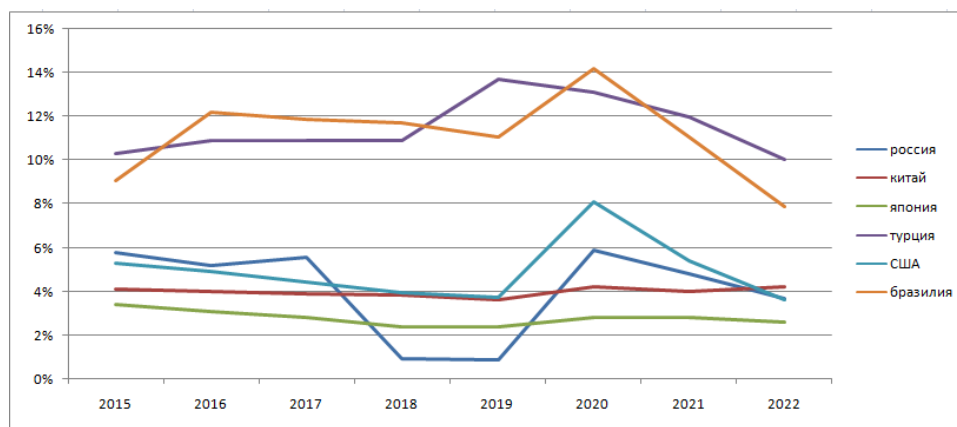


Рисунок 1. Динамика безработицы в мире 2015-2022 годы, %

По данным графика можно увидеть, что в странах, где уровень безработицы превышает 10% граждане тратят на поиски работы около 6-8 месяцев, и ситуация не улучшается. Это тревожные цифры. Это то, с чем абсолютно необходимо бороться.

Более подробно рассмотрим уровень безработицы в нашей стране. По данным Росстата видим уровень безработицы за 2022 год:

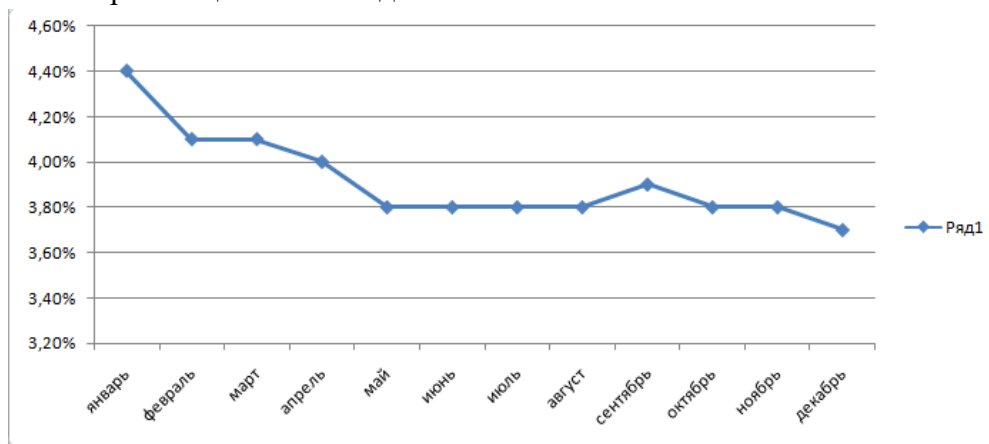


Рисунок 2. Динамика уровня безработицы в РФ за 2022 год.

Из графика видно, что уровень безработицы в конце года достиг 3,7 %,самого низкого значения в 2022 году, что на 0,6 процентных пункта ниже, чем в начале года и на 0,5 процентных пункта ниже ,чем в марте.

Для полного раскрытия проблемы безработицы в современной России была проанализирована зависимость между уровнем безработицы и уровнем инфляции.

Данные для анализа были взяты из официальной статистики по уровню инфляции и безработицы за последнее десятилетие(Росстат).

Таблица 1

Уровень безработицы в экономике России.

Годы	Экономически активное население,млн.чел	Безработные,млн.чел.	Уровень безработицы,%.
2013	75529	4137	5,5
2014	75428	3889	5,2
2015	75776	4264	5,6
2016	75529	4243	5,5
2017	76285	3969	5,2
2018	72444	3658	4,8
2019	71637	3465	4,6
2020	70700	4316	5,9
2021	70828	3624	4,3
2022	71861	2948	3,6

Как видно, уровень безработицы в течение исследуемого десятилетия изменялся неравномерно , с тенденцией к снижению до 2019 года ,затем последует рост безработицы в связи с пандемией COVID-19. Негативное прямое воздействие коронавируса на трудовой потенциал в основном связано с временной нетрудоспособностью занятого населения в случаях заболевания средней и тяжелой степени . Определенную роль играет и смертность населения трудоспособного возраста

Безработица снова снижается: по данным Росстата ,число безработных в России в 2022 году снизилось до 3,6% от трудоспособного населения, что является самым низким показателем за всю новейшую историю.

Темпы инфляции за этот же период представлены в таблице 2:

Таблица 2

Уровень инфляции, %

годы	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
уровень инфляции	6,5%	11,4%	12,9%	5,4%	2,5%	4,3%	3,1%	4,9%	8,4%	11,9%

По данной таблице можно увидеть, что инфляционная тенденция характеризуется постепенным снижением в период с 2015 по 2019 год и повышением в кризисный период 2020-2022 годах в связи с эпидемией COVID-19.

Построение графика динамики инфляции и уровня безработицы помогает подтвердить связь между ними:

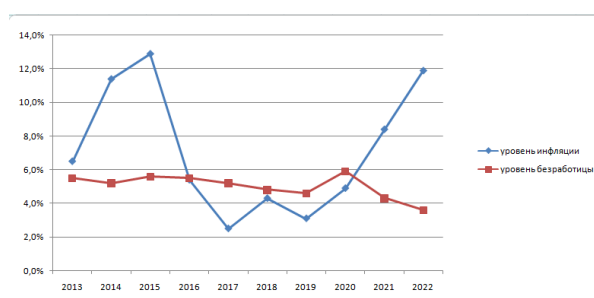


Рисунок 5 Изменения инфляции и безработицы.

Анализ графика показывает, что четкая обратная зависимость между динамикой инфляции и безработицей наблюдается только в некоторые короткие периоды. В России 2014-2015 годах наблюдался стагфляционный процесс, но безработица не увеличивалась. Это означает, что обратная зависимость между уровнем безработицы незначительна. В 2016-2019 гг., наблюдается снижение уровня инфляции и почти ровный уровень безработицы. В 2020 году уровень безработицы и уровень инфляции начинают расти одновременно. Пандемия спровоцировала цифровизацию всех экономических процессов. Глобальная реструктуризация привела к серьезным дисбалансам на рынке труда, что, естественно, увеличило безработицу и создало прецедент для инфляции. Со второй половины 2020 года уровень безработицы резко снизился. Согласно графику на 2022 год, уровень инфляции в России составляет 11,94%, после 8,39% в 2021 году, 4,9% в 2020 году и 3,0% в 2019 году. Уровень инфляции в 2022 году был самым высоким с 2015 года, когда он составлял 12,9%.

Вывод по результатам исследования:

Существует множество причин безработицы, таких как негибкие рынки труда, постоянное несоответствие между потребностями соискателей и работодателей, низкий спрос на рабочую силу.

Таким образом, делая вывод по исследуемым нами годам трудоустройство было одним из самых важных вопросов. произошел резкий рост безработицы из-за сокращения рабочих мест и банкротства компаний. Изменения в основном затрагивает соотношение между населением, занятым в материальном производстве и непромышленной сфере.

1. Статистика с основами социально-экономической статистики: учебное пособие /под общей редакцией Лубкова В.А.;.— Воронеж : Воронежский государственный аграрный университет, 2020. — 157 с.
2. Статистика: практикум для обучающихся (уровень бакалавриата) экономического факультета по направлениям 38.03.01 "Экономика" и 38.03.02 "Менеджмент" заочной формы обучения / [Н. В. Санина и др.].— Воронеж : Воронежский государственный аграрный университет, 2018. — 154 с.
3. Тарабрина Е.А., Андреева А.В., Измайлова Л.Н. Оценка уровня безработицы в Воронежской области. 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.
4. БЕЗРАБОТИЦА: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ Степанова Т.А., Копытгова А.А. 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. 167-172.
5. БЕЗРАБОТИЦА: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ Гриднев Д.А., Хаустова Г.И. Тенденции развития науки и образования. 2022. № 87-4. С. 33-36.
6. Виды безработицы. [Электронный ресурс]. <https://pokadepressiya.ru/narabote/v-faze-depressii-cikliceskaa-bezrobotica/> Дата обращения: 27.03.2022
7. Вон, С. М. Безработица: ее причины и последствия / С.М. Вон // Молодой ученый. - 2019. - №17.1. - С. 71-77.
8. Даньшина, Д. Н. Проблемы безработицы в Российской Федерации / Д.Н. Даньшина // Молодой ученый. - 2019. - №6.6. - С. 64-66.
9. Диденко И.В. Безработица и ее виды. В сборнике: Национальные экономические системы в контексте формирования глобального экономического пространства. Сборник научных трудов. В 2-х томах. Под общей редакцией З.О. Адамановой. 2019. С. 540-543.
10. Зайцева И.Ю. Занятость и безработица в России: анализ основных тенденций / И.Ю. Зайцева // Иркутский национальный исследовательский технический университет, 2018 №5 (1). С. 44-46
11. Авдеев Л.Г. Длительная безработица как социально экономическое явление / Л.Г. Авдеев // Рынок труда и занятость населения. -2010.-№ 1.- С. 5-7.
12. Бурда М., Виплош Ч. Макроэкономика. Европейский текст: Учебник / Пер. с англ.; Под ред. В.В. Лукашевича, К.А. Холодилина. 2-е изд.- СПб., 2017.

Магомадов Э.М.

Анализ материального благосостояния населения Чеченской Республики

Чеченский государственный университет
имени А.А. Кадырова
(Россия, Грозный)

doi: 10.18411/trnio-07-2023-227

Аннотация

Определение направлений развития экономики предполагает выбор упорядоченных условий, средств и методов проведения государственной социально-экономической политики, перспективы которой основываются на прогнозировании, планировании и разработке программ экономического и социального развития России.

Развитие экономики страны напрямую можно охарактеризовать уровнем материального благосостояния населения ее регионов. Повышение уровня благосостояния населения является одной из важнейших задач российской власти.

Несмотря на многочисленные разработки в области статистического обеспечения управления социально-экономическим развитием, вопросы статистического анализа экономического роста и материального благосостояния населения остаются дискуссионными и нерешенными.

В статье приводятся результаты проведенного экономического анализа материального благосостояния населения Чеченской Республики.

Ключевые слова: материальное благосостояние, индексный анализ, доходы, расходы, прогноз.

Abstract

Determining the directions of economic development presupposes the choice of orderly conditions, means and methods of conducting state socio-economic policy, the prospects of which are based on forecasting, planning and developing programs for the economic and social development of Russia.

The development of the country's economy can be directly characterized by the level of material well-being of the population of its regions. Improving the welfare of the population is one of the most important tasks of the Russian government.

Despite numerous developments in the field of statistical support for the management of socio-economic development, the issues of statistical analysis of economic growth and material well-being of the population remain controversial and unresolved.

The article presents the results of the economic analysis of the material well-being of the population of the Chechen Republic.

Keywords: material well-being, index analysis, income, expenses, forecast.

Главной целью социально-экономического развития региона является повышение материального благосостояния населения.

На современном этапе развития экономической науки еще не до конца отработаны четкие и научно обоснованные критерии объективной оценки показателей, на основе которых можно определить реальное качественное состояние материального благосостояния различных социальных слоев населения. Этот уровень характеризуется системой показателей, среди которых важнейшими являются доходы и ресурсы, с одной стороны, и расходы домохозяйства – с другой. На их пересечении определяется показатель «предел бедности» – оценка стоимости потребительской корзины населения, совокупные расходы которой не превышают 75% медианного уровня совокупных расходов в расчете на условного взрослого.

Анализ уровня относительной и абсолютной бедности как составляющего уровня материального благосостояния в Чеченской республике показывает (рисунок 1), что в период 2020-2022 гг. в республике наблюдается снижение уровня бедности по абсолютному критерию

по доходам ниже законодательно установленного и фактического прожиточного минимума, а также критерию ООН.

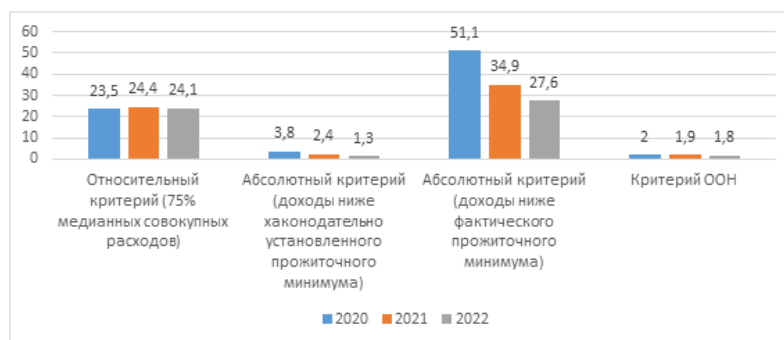


Рисунок 2. Предел и уровень бедности в Чеченской республике по относительному критерию (75% медианного уровня среднедушевых эквивалентных совокупных расходов) (2016-2022 гг.)

Исходя из того, что общественное благосостояние определяется полной обеспеченности населения региона жизненно необходимыми средствами, в первую очередь, к показателям благосостояния следует отнести валовой региональный продукт в расчете на душу населения и дифференциацию доходов в Чеченской республике.

Динамика объема валового регионального продукта Чеченской республики в фактических и постоянных ценах 2014 г. приведена на рисунке 3. На нем наглядно показаны отдельные различия в тенденциях развития ВРП на одного человека: если объем ВРП на душу населения в фактических ценах в течение 2014-2022 гг. имеет тенденцию к росту, то в постоянных ценах в 2018-2019 гг. зафиксировано уменьшение объема этого показателя.



Рисунок 3. Динамика объемов валового регионального продукта в Чеченской республике в расчете на одного человека (2014-2022 гг.)

По данным официальной статистики исследование уровня жизни населения проводят по четырем основным группам (факторам):

- 1) доходы и расходы населения;
- 2) расходы и ресурсы домохозяйств;
- 3) потребление продуктов питания;
- 4) жилищные условия населения.

При проведении статистического анализа распределения населения по среднедушевым доходам выявлено, что в 2022 г. общие доходы в размере свыше 11403,6 руб. в среднем на человека в месяц имели 29,0 % населения (рисунок 4).

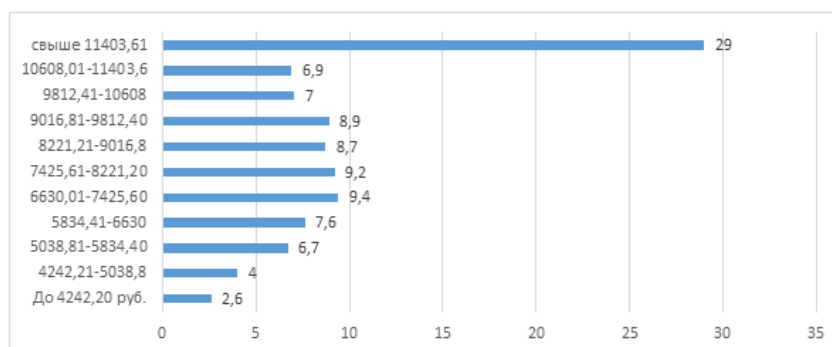


Рисунок 4. Распределение населения Чеченской республики по уровню среднедушевых эквивалентных общих доходов в 2022 г.

Главным показателем демографической ситуации в регионе является средняя численность населения (рисунок 5).

Для роста благосостояния населения принципиальным фактором выступает создание условий для роста доходов, получаемых от трудовой деятельности.

Анализ статистической информации о численности экономически активного населения, занятости и его трудовых доходах свидетельствует о том, что с каждым годом в республике постепенно растет численность населения. Так, за период с 2014 по 2022 гг. общая численность населения возросла на 180 тыс. человек, или на 13,4 %.

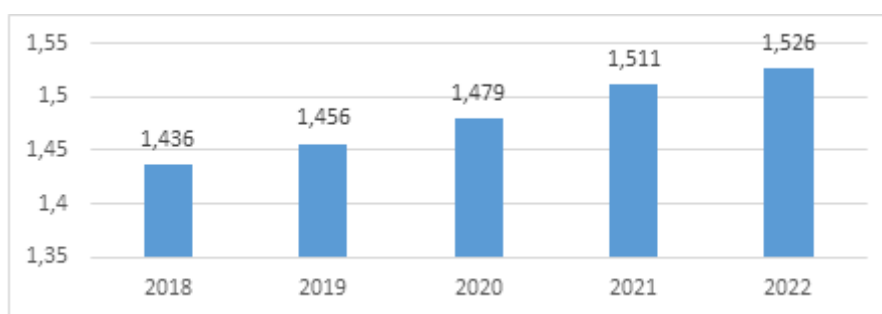


Рисунок 5. Средняя численность населения в Чеченской республике в 2018-2022 гг., млн. лиц

Экономически активное население за этот период возросло на 0,1%, однако занятое население сократилось на 0,6%. Количество наемных работников предприятий (учреждений, организаций), составляющее почти половину занятых, уменьшилось на 10,6%.

Однако ситуация с номинальными доходами населения противоположна: они за период 2014-2022 г. увеличились почти в 3 раза, на одного человека - в 3,2 раза. Исключением стал 2018, когда номинальные доходы населения в абсолютном измерении уменьшились по сравнению с предыдущим годом на 2,1%. Однако это не привело к уменьшению размера среднемесячной номинальной заработной платы, которая ежегодно имеет тенденцию к увеличению. Так, за исследуемый период среднемесячная заработная плата одного штатного работника выросла в 4 раза.

Заработная плата является главным источником дохода и определяющим фактором материального благосостояния населения.

В структуре доходов населения республики преобладает доля заработной платы – 47,1 % в 2022 г. (40,8 % – в 2014 г.), которая направляется в основном на приобретение товаров и услуг – 88,8 % всех расходов населения в 2022 г. (76,1 % в 2014 г.), остальная часть (десятая часть общей суммы расходов) - уплачивается населением в виде текущих налогов на доходы, имущество и другие уплаченные текущие трансферты.

Вместе с тем, не менее весомой составляющей доходов населения являются социальные пособия и другие полученные текущие трансферты – 32,5 % в 2022 г. (38,5 % в 2014 г.). Такая

ситуация свидетельствует о том, что в среднем треть доходов населения пополняется за счет денежных выплат и пособий от государства.

Статистические данные по динамике отдельных показателей жизненного уровня населения республики в 2014-2022 гг. показывают, что номинальная заработная плата росла более высокими темпами, чем реальная. Исключением стал 2017 г., когда темп роста реальной заработной платы превысил ее номинальную величину на 0,3%. Минимальное значение темпа роста (снижения) номинальной заработной платы за исследуемый период зафиксировано в 2018 г. – 93,5 %, реальной – 79,8 % (в 2019 г.), максимальное значение этих показателей: 137,1 % – номинальной, 119,1 % – реальной заработной платы в 2021 г. Вместе с тем, в республике ежегодно размер прожиточного минимума имеет тенденцию к увеличению.

Учитывая изложенное, можно констатировать, что номинальные величины возрастают, однако это не может свидетельствовать об улучшении материального благосостояния населения. Объективная реальность характеризуется обесценением человеческого состояния в результате инфляции и ситуации на валютном рынке. Учитывая уровень и источники доходов населения, считаем целесообразным обратить внимание на статистические показатели расходов домохозяйств и направлений их использования, ведь расход населения является непосредственным и определяющим индикатором уровня материального благосостояния населения. Основными составляющими совокупных расходов являются потребительские совокупные расходы (продовольственные / непродовольственные товары, услуги) и непотребительские (помощь родственникам, другим лицам; покупка акций, недвижимости, строительство, капитальный ремонт, вклады в банки и т.п.). Комплексный характер такого явления как материальное благополучие невозможно исследовать без анализа структурных элементов совокупных расходов домохозяйств. Расходы влияют на потребительское поведение домохозяйств, в частности вынужденную ограниченность потребления, а также на весомость и формирование источников ресурсов для обеспечения потребностей домохозяйств (рисунок 6).



Рисунок 6. Динамика структурных элементов совокупных расходов домохозяйств Чеченской республики (2014-2022 гг.)

Как показано на рисунке 6, удельные веса расходов на продовольственные товары колеблются в пределах 56,4% в 2019 г. и 51,0% - в 2021 г., что составляет наибольшую долю в общей структуре совокупных расходов домохозяйств. Такой уровень критически высок, но сейчас лучше критической границы - 60%. Данная тенденция является постоянной и определяющей для населения республики.

В то же время, в течение 2014-2022 гг. уровень расходов на непродовольственные товары несколько увеличился с 20,6% в 2014 г. до 25,7% - в 2022 г., на услуги - остается в среднем на уровне 15%, на непотребительские совокупные расходы - уменьшился с 10,0% в 2014 г. до 8,0% - в 2022 г.

Среднемесячные совокупные расходы одного домохозяйства в 2022 г. составили 20772 руб., а на одного условного члена домохозяйства 9845 руб.

В 2022 г. в среднем за месяц домохозяйство тратило 15,2% всех совокупных расходов на жилье, воду, электроэнергию, газ и другие виды топлива, на приобретение одежды и обуви – 5,4%. На другие виды товаров и услуг (образование, отдых и культуру, предметы домашнего обихода, ремонт техники и текущее содержание жилья, связь, транспорт, здравоохранение) – 15,2 % совокупных расходов.

Уровень доходов граждан в целом – это результат развития экономики страны и региона, в частности. Неравенство доходов характерно для всех экономических систем. Экономический рост не всегда ведет к решению проблем бедности и сопровождается усилением имущественного расслоения населения. Дифференциация доходов составляется под влиянием экономических, демографических и социальных факторов и измеряется, в частности, соотношением уровня материальной обеспеченности 10% наиболее и 10% наименее обеспеченных групп населения.

Анализ, проведенный нами, свидетельствует о распределении денежных доходов домохозяйств республики со смещением в сторону богатых. У населения десятого дециля сосредоточена преобладающая доля (22,1 % в 2022 г.) денежных доходов, тогда как первого – 4,1 %. В то же время соотношение минимального уровня денежных доходов среди наиболее обеспеченных 10% населения к максимальному уровню среди наименее обеспеченных 10% населения (децильный коэффициент дифференциации доходов населения) составило 2,8 раза в 2019-2020 гг., в 2022 г. – 3,3 раза. В Чеченской республике наблюдалось снижение коэффициента концентрации (индекса Джини) с отметки 0,270 в 2014 г. до 0,240 – в 2018 г., после чего указанный показатель постепенно увеличивался и в 2022 г. составил 0,261, что указывает на усиление неравенства в денежных доходах.

Рост социально-экономического неравенства не только приводит к росту социальной напряженности, но и замедляет экономический рост.

В систему показателей социально-экономической дифференциации населения по уровню материального обеспечения входят показатели, характеризующие уровень и распределение предельных доходов – размера прожиточного минимума.

Эту группу характеризуют такие показатели, определяющие масштабы бедности по абсолютному критерию по доходам (рисунок 7).

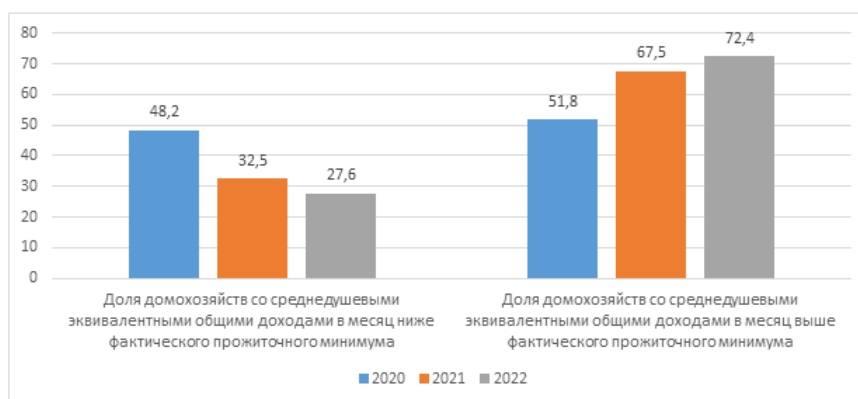


Рисунок 7. Распределение домохозяйств Чеченской республики по уровню доходов в зависимости от фактического прожиточного минимума (2020-2022 гг.)

Данные, приведенные на рисунке 7, указывают на то, что в 2022 г. по сравнению с 2020 и 2021 годами количество бедных по абсолютному критерию (по фактическому прожиточному минимуму) по доходам уменьшилось с 48,2% до 27,6%. Это привело к увеличению количества небедных по абсолютному критерию (по фактическому прожиточному минимуму) по доходам с 51,8 % в 2020 г. до 72,4 % - в 2022 г.

В системе статистических методов оценки влияния факторов на результаты экономической деятельности важное место занимает индексный анализ, позволяющий исследовать влияние изменения значений количественных и качественных показателей на результаты хозяйственной деятельности.

Среди статистических способов индексный способ используют для оценки функциональных зависимостей, характеризующих доходы и расходы домохозяйств с целью обеспечения аналитической статистической информацией органов государственной власти, ответственных за социальную политику.

Рассмотрен метод оценки индексным анализом влияния инфляции на доходы населения ЧР в прогнозируемом периоде. Важной характеристикой состояния и динамики прогнозируемых доходов населения является оценка изменения уровней потребительских цен в результате их инфляции. Индексный метод позволяет оценить изменение прогнозируемых доходов населения в результате инфляционных процессов на потребительском рынке в будущем периоде.

Для проведения индексного анализа доходов населения по фактическим данным за 2014–2022 гг., а также осуществления прогнозных расчетов на 2023–2026 гг. соответствующим методом, составлена таблица 1.

Таблица 1

Исходные данные для индексного анализа влияния индекса потребительских цен на доходы населения ЧР.

Год	Доходы населения, млрд. руб.	Индекс доходов населения, процентов к предыдущему году	Индексы потребительских цен, декабрь к декабрю предыдущего года
2014	21,30	123,1	109,1
2015	22,08	103,7	104,6
2016	22,84	103,4	99,8
2017	23,41	102,5	100,5
2018	24,60	105,1	124,9
2019	25,50	103,7	143,3
2020	25,80	101,2	112,4
2021	27,54	106,7	113,7
2022	29,04	105,4	109,8
<i>Прогнозируемые значения</i>			
2023	33,22	114,4	104,1
2024	38,00	114,4	111,6
2025	43,48	114,4	105,3
2026	49,74	114,4	105,1

Прогнозируемые данные по индексам доходов населения на 2023-2026 гг. получены путем расчета по формуле средней геометрической по имеющимся данным индексов доходов населения за 2014-2022 гг.

На базе данных таблицы 1 построен рисунок 8, описывающий динамику фактических индексов номинальных доходов населения и индексов потребительских цен в 2014-2022 гг., а также прогнозируемые значения соответствующих индексов на 2023-2026 гг.



Рисунок 8. Динамика индексов доходов населения ЧР и индексов потребительских цен (2014-2026 гг.)

Как видно из рисунка 8, в течение исследуемого периода индекс номинальных доходов населения по отношению к предыдущему году превышает индекс потребительских цен против декабря предыдущего года, кроме значений этих показателей в 2018 и 2019 гг. на 22,3% и 26,5% соответственно.

На базе данных таблицы 1 и рисунка 8 построена таблица 2 для установления размера реального объема доходов населения, а также соответствующей системы индексов, на основе которой можно дать количественную характеристику основных факторов формирования доходов населения в динамике.

Таблица 2

Прогнозируемые номинальные и реальные доходы населения (2023-2026 гг.), млрд. руб.

Год	Прогнозируемые значения		Индекс		
	Номинальных доходов	Реальных доходов	Номинальных доходов	Потребительских цен	Реальных доходов
2023	33,22	29,77	114,4	104,1	103,7
2024	38,00	35,17	114,4	111,6	118,1
2025	43,47	40,42	114,4	105,3	114,9
2026	49,74	47,84	114,4	105,1	118,4

Фактическое значение номинальных доходов в 2022 г., являющееся базой для сравнения с прогнозируемым значением 2023 г., составляет 29,04 млрд. руб.

По данным таблицы 2 индекс прогнозируемых номинальных доходов в 2024 г. по сравнению с фактическими данными за 2023 г. составляет 114,4 % (так же как за 2025 и 2026 гг.), а индексы реальных доходов и потребительских цен – 118,1% и 111,6% соответственно, в 2025 г. индекс реальных доходов и индекс потребительских цен соответствуют значениям 114,9 % и 105,3 %, в 2026 г. – 118,4 % и 105,1 % соответственно.

Прогнозируемое значение индекса потребительских цен (индекса инфляции) на 2024 г. составляет 111,6%, на 2025 г. – 105,3%, на 2026 г. – 105,1%. Это означает, что прогнозируемый рост номинальных доходов на 2023-2026 гг. опережает рост инфляции, в результате чего планируется получить прирост номинальных доходов.

Аналогично выполнены расчеты для индексного анализа расходов населения в расчете на одного человека.

На рисунке 9 изображены фактические и прогнозируемые значения индексов расходов населения в расчете на одного человека и индексов потребительских цен.

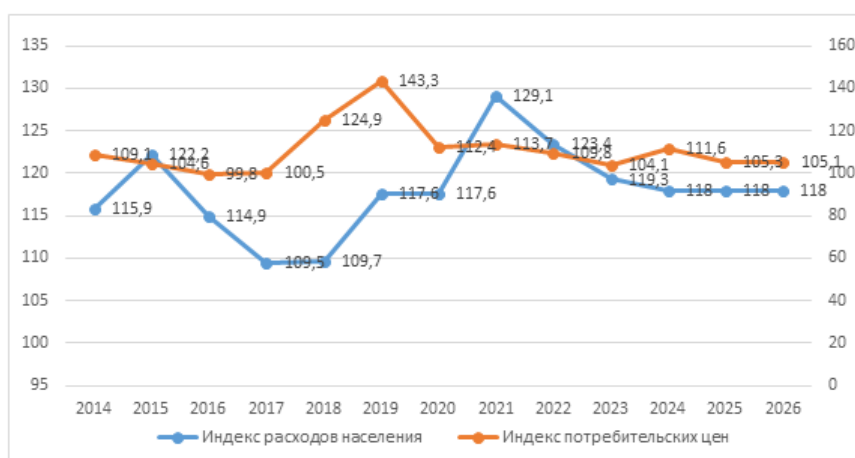


Рисунок 9. Динамика индексов расходов населения в расчете на одного человека и индексов потребительских цен в Чеченской республике в 2014-2026 гг.

По данным рисунка 9 построена таблица 3 для установления размера реального объема расходов населения в расчете на одного человека, а также соответствующей системы индексов, на основе которой можно предоставить количественную характеристику основных факторов формирования расходов населения в расчете на одного человека в динамике.

Таблица 3

Прогнозируемые номинальные и реальные расходы в расчете на 1 человека, руб.

Год	Прогнозируемые значения		Индекс		
	Номинальных расходов населения в расчете на 1 чел.	Реальных расходов населения в расчете на 1 чел.	Номинальных расходов населения в расчете на 1 чел.	Потребительских цен	Реальных расходов населения в расчете на 1 чел.
2023	87843,98	90413,6	118,0	109,2	104,8
2024	107126,8	95991,8	118,0	111,6	105,7
2025	126409,6	120047,1	118,0	105,3	112,1
2026	149163,3	141925,1	118,0	105,1	112,3

По данным таблицы 3, в 2025 г. индекс реальных расходов населения в расчете на одного человека и индекс потребительских цен соответствуют значениям 112,1 % и 105,3 %, в 2026 г. - 112,3 % и 105,1 %, соответственно.

Прогнозируемое значение индекса потребительских цен (индекса инфляции) на 2024 г. составляет 111,6%, на 2025 г. – 105,3%, на 2026 г. – 105,1%. Это означает, что прогнозируемое увеличение номинальных расходов населения в расчете на одного человека в 2024-2026 гг. опережает рост инфляции на 6,4%, 12,7% и 12,9%, соответственно, в результате чего планируется получить прирост номинальных расходов населения в расчете на одного человека в 2024 г. на сумму 11135,0 руб.

Таким образом, при отсутствии инфляции индекс потребительских цен будет равен единице и в таком случае размер роста прогнозируемых номинальных и реальных доходов или расходов в расчете на одного человека будет идентичным, что делает невозможным определение размера роста (снижения) номинальных доходов населения/расходов населения в расчете на одного человека в результате воздействия инфляции.

1. Галанов В.А., Галанова А.В. Социальная сфера как бизнес // Научно-аналитический журнал Наука и практика Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. - 2023. - Т. 15. - № 1 (49). - С. 21-28.
2. Матюшенко С.И., Зарядов И.С., Халфина А.З. Статистический анализ экономического неравенства населения России // Экономика и предпринимательство. - 2023. - № 1 (150). - С. 233-241.
3. Министерство экономического, территориального развития и торговли Чеченской Республики - Минэкономтерразвития ЧР. – Режим доступа: <https://economy-chr.ru/>
4. Пашков А.М., Савельева Н.К. Возможности оценки качества жизни и здоровья населения на региональном уровне // Вестник Тверского государственного университета. Серия: Экономика и управление. - 2023. - № 1 (61). - С. 123-137.
5. Погодина Т.В. Формирование системы мотивации населения к повышению качества жизни в современных условиях // Вестник Удмуртского университета. Серия Экономика и право. - 2023. - Т. 33. - № 1. - С. 65-74.
6. Причина О.С., Орехов В.Д., Блиникова А.В. Разработка и анализ моделей прогнозирования экономического роста на базе образовательных индикаторов // В сборнике: Образовательная система в период глобальной трансформации: инклюзивный аспект. Сборник научных трудов. Под редакцией О.С. Причина. - Москва, 2023. - С. 124-139.
7. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Чеченской Республике. – Режим доступа: <https://95.rosstat.gov.ru/ofstatistics>

Магомадов Э.М.**Вопросы использования зеленых финансов и инвестиций в России***Чеченский государственный университет
имени А.А. Кадырова
(Россия, Грозный)*

doi: 10.18411/trnio-07-2023-228

Аннотация

Зеленые инвестиции - новое направление финансовой деятельности. Работа посвящена выявлению роли зеленых финансов и инвестиций в борьбе с изменением климата и сохранении природных ресурсов, а также анализу проблем, связанных с оценкой, отслеживанием и диверсификацией зеленых инвестиций. Приводится обзор научных статей, публикаций и отчетов, посвященных зеленым финансам и инвестициям. Рассмотрены лучшие примеры зеленых финансовых и инвестиционных проектов, а также пути их реализации и возможности для дальнейшего развития данной области.

Изучение тематики настоящего научного исследования является актуальным и важным направлением исследования в современном мире. Вопросы, рассматриваемые в настоящей работе, позволят более глубоко понять суть зеленых финансов и инвестиций, их цели и особенности, а также рассмотреть возможности и вызовы, связанные с их применением.

Ключевые слова: климат, инвестиции, зеленые финансы, изменение, сохранение, практики.

Abstract

Green investments are a new direction of financial activity. The work is devoted to identifying the role of green finance and investment in combating climate change and preserving natural resources, as well as analyzing the problems associated with the assessment, tracking and diversification of green investments. An overview of scientific articles, publications and reports on green finance and investments is provided. The best examples of green financial and investment projects are considered, as well as ways of their implementation and opportunities for further development of this area.

The study of the subject of this scientific research is an urgent and important area of research in the modern world. The issues discussed in this paper will allow a deeper understanding of the essence of green finance and investments, their goals and features, as well as to consider the opportunities and challenges associated with their application.

Keywords: climate, investment, green finance, change, conservation, practices.

В последние годы экологи говорят о глобальном изменении климата

Изучение климата получило мощный импульс благодаря усилению интереса общественности к проблеме его изменения. Поскольку климат является одной из важнейших составляющих системы жизнеобеспечения на планете, вопрос изменения климата становится все более актуальным. Необходимость снижения выбросов парниковых газов и сохранения природных ресурсов требует новых подходов и инструментов, чтобы достичь этих целей. Одним из таких инструментов являются зеленые финансы и инвестиции, которые позволяют бизнесу и инвесторам принести пользу для общества и окружающей среды.

В последние годы зеленые финансы и инвестиции стали популярными в мире, поскольку все больше компаний и государств признают необходимость более экологических и устойчивых практик. Цель зеленых финансов и инвестиций заключается в привлечении капитала для реализации экологических проектов и устойчивого развития. Однако, существует ряд противоречий между этими целями и современным рынком.

Как справедливо отмечает в своем научном труде Бураковский М.Ю., одним из основных противоречий является конфликт между прибылью и устойчивостью. Многие компании стремятся максимизировать свою прибыль в краткосрочной перспективе, что может

противоречить экологическим и социальным целям. Например, производство угля и нефти может приносить высокую прибыль, но оно также является одним из основных источников загрязнения окружающей среды и климатических изменений [1, с. 14].

В свою очередь Григорьев Ю.А. и Михайлова А.В. регламентируют, что еще одним противоречием является недостаток стандартизации в области зеленых финансов и инвестиций. Существует множество различных определений и критериев для того, чтобы считать проекты зелеными или устойчивыми, что может привести к недостатку доверия со стороны инвесторов. Более того, это может привести к появлению «зеленой мифологии», когда компании претендуют на устойчивость, не имея реальных доказательств [2, с. 23].

Колесников А.В. и Логунова Е.С. считают, что третье противоречие заключается в том, что зеленые финансы и инвестиции не всегда являются доступными для всех. Как правило, инвестиции в зеленые проекты требуют высокой начальной инвестиции, что может привести к тому, что многие люди не смогут воспользоваться этими возможностями. Более того, на некоторых рынках зеленые финансы и инвестиции могут быть недоступны из-за ограничений законодательства или недостаточной поддержки со стороны государства [3, с. 423].

Тем не менее, несмотря на эти противоречия, зеленые финансы и инвестиции все еще имеют множество потенциалов и возможностей для устойчивого развития. Ключевым фактором для преодоления этих противоречий является развитие стандартов и регулирования в области зеленых финансов и инвестиций. Более жесткие нормы и критерии для определения зеленых проектов и устойчивых инвестиций могут помочь избежать зеленой мифологии и повысить доверие со стороны инвесторов.

Дополнительные меры поддержки, такие как субсидии и налоговые льготы, также могут сделать зеленые финансы и инвестиции более доступными для всех. Важно также развивать образование и осведомленность о зеленых финансах и инвестициях, чтобы люди могли лучше понимать свои возможности и принимать более осознанные решения.

В целом, зеленые финансы и инвестиции могут стать движущей силой для устойчивого развития, но только если мы сможем преодолеть эти противоречия и развивать более стандартизированные и доступные решения. Такой подход может помочь нам двигаться в направлении устойчивого будущего, которое будет лучше для всех нас и нашей планеты.

По мнению Кузьминой Н.Ю. и Мироновой Н.В. одним из ключевых препятствий на пути развития зеленых финансов и инвестиций является отсутствие единого подхода к определению зеленых проектов и устойчивых инвестиций. В настоящее время отсутствует общепринятый стандарт или критерии, по которым можно было бы оценивать устойчивость и зеленость инвестиций и проектов [4, с. 84].

Это создает проблему зеленой мифологии, когда инвесторы могут называть проекты зелеными и устойчивыми несмотря на то, что они могут не соответствовать реальным критериям устойчивости. Это может привести к недостатку доверия со стороны инвесторов и снижению эффективности зеленых финансов и инвестиций.

Еще одним вызовом является то, что зеленые проекты могут быть более затратными и иметь более длительный срок окупаемости, что может увеличивать риски для инвесторов. Однако, в долгосрочной перспективе, зеленые проекты и инвестиции могут иметь более стабильную доходность и способствовать устойчивому развитию, что в свою очередь может привести к экономическому росту.

Как считает Ломакина О.В. следующим вызовом является отсутствие доступности зеленых финансов и инвестиций для всех слоев населения. Часто зеленые проекты и инвестиции доступны только для крупных корпораций и богатых инвесторов, что может приводить к неравенству в доступе к зеленым ресурсам и инвестициям [5, с. 155].

Также важным фактором является привлечение большего количества инвесторов и расширение доступности зеленых финансов и инвестиций. В этом могут помочь различные инновационные подходы, такие как использование блокчейн-технологий, которые позволяют создавать децентрализованные платформы для инвестирования в зеленые проекты.

Митюшин Ю.В. и Пакулин С.В. в своих научных воззрениях систематизируют, что проект уникальной децентрализованной платформы на основе блокчейн-технологий для инвестирования в зеленые проекты может быть разработан в несколько этапов:

1. Исследование и анализ рынка зеленых инвестиций: проведение маркетинговых исследований, анализ конкурентов, определение целевой аудитории.
2. Разработка бизнес-плана: определение целей и задач проекта, описание функционала, определение возможных источников доходов, разработка финансовой модели.
3. Разработка архитектуры платформы: определение основных функций, определение требований к безопасности, определение требований к масштабируемости.
4. Разработка MVP (Minimum Viable Product): создание минимально работоспособной версии платформы, проведение тестирования, сбор обратной связи.
5. Развитие платформы: добавление новых функций и возможностей, улучшение интерфейса и пользовательского опыта, проведение масштабирования.
6. Привлечение инвесторов: проведение маркетинговых кампаний, участие в конференциях и мероприятиях, привлечение венчурных инвесторов.
7. Расширение географии деятельности: запуск платформы на других рынках, привлечение новых партнеров и инвесторов.

Проект может использовать следующие блокчейн-технологии:

- Смарт-контракты: для автоматизации процессов инвестирования, выплаты дивидендов и контроля за выполнением условий.
- Токенизация: для создания токенов, обеспечивающих инвесторам доступ к инвестиционным возможностям на платформе.
- Децентрализованные хранилища данных: для хранения документов, связанных с инвестиционными проектами, и обеспечения безопасности данных.
- Идентификация пользователей: для обеспечения безопасности и предотвращения мошенничества.

Преимущества такой платформы заключаются в том, что она позволит инвесторам получать доступ к зеленым инвестиционным проектам в любом месте мира, обеспечивает прозрачность и надежность инвестиций [6, с. 123-124].

Важно также осознать, что зеленые финансы и инвестиции не являются панацеей для решения всех проблем экологии и устойчивого развития. Необходимо использовать комплексный подход, который будет включать в себя не только зеленые финансы, но и изменение политики, поведения бизнеса, общественное сознание и технологические инновации.

Зеленые финансы и инвестиции представляют собой важный инструмент для достижения устойчивого развития и защиты окружающей среды. Однако, для их эффективного использования необходимо развить единую систему стандартов и регулирования, расширить доступность для всех слоев населения и использовать инновационные подходы. Комплексный подход, который будет включать в себя все аспекты устойчивого развития, позволит добиться наилучших результатов и создать мир, который будет устойчив для нас и будущих поколений.

Наумова О.Н. и Криворучко М.Н. в своей доктринальной основе на обозначенную тематику определяют, что существует несколько путей решения проблем, связанных с зелеными финансами и инвестициями:

1. Развитие единой системы стандартов и регулирования. Для эффективного использования зеленых финансов и инвестиций необходимо разработать единую систему стандартов и регулирования, которая будет обеспечивать прозрачность, достоверность и надежность информации о зеленых проектах и инвестициях. На международном уровне уже существуют такие стандарты,

- как Green Bond Principles и Climate Bonds Standard, однако их использование необходимо расширить и усовершенствовать.
2. Расширение доступности для всех слоев населения. Для того чтобы зеленые финансы и инвестиции стали действительно эффективным инструментом для достижения устойчивого развития, необходимо расширить доступность для всех слоев населения. Для этого можно использовать различные подходы, например, создание специальных программ для малого и среднего бизнеса, которые помогут им получить доступ к зеленым финансам и инвестициям.
 3. Использование инновационных подходов. Использование инновационных подходов, таких как блокчейн-технологии, может помочь упростить и ускорить процесс инвестирования в зеленые проекты, а также повысить прозрачность и надежность информации. Некоторые компании уже используют блокчейн-технологии для выпуска зеленых облигаций и других инструментов зеленого финансирования.
 4. Изменение политики и поведения бизнеса. Реализация зеленых проектов и инвестиций также требует изменения политики и поведения бизнеса. Необходимо создать стимулы для бизнеса, чтобы он переходил на зеленые технологии и процессы, а также устанавливать строгие экологические стандарты, которые будут регулировать деятельность компаний.
 5. Общественное сознание. Наконец, для того чтобы добиться наибольшей эффективности зеленых финансов и инвестиций, необходимо повышать общественное сознание и осознание необходимости устойчивого развития. Рекламные кампании, медиа, образование и социальные сети могут помочь распространить знания о зеленых инвестициях и их роли в достижении устойчивого развития. Кроме того, необходимо проводить информационные кампании, направленные на повышение осведомленности населения о проблемах экологии и влиянии человеческой деятельности на окружающую среду [7, с. 15-16].

Только при применении обозначенного конгломерата действий зеленые финансы и инвестиции станут действительно эффективным инструментом для достижения устойчивого развития и сохранения окружающей среды для будущих поколений.

Существует много компаний и организаций, которые уже активно работают в области зеленых финансов и инвестиций. Приведем наиболее успешные и вдохновляющие примеры:

1. BlackRock - крупнейшая в мире инвестиционная компания, которая в 2020 году объявила о планах инвестировать 1 триллион долларов в проекты, связанные с изменением климата. Компания также намерена повысить прозрачность своих инвестиционных портфелей и внести изменения в корпоративную стратегию, чтобы увеличить свой вклад в борьбу с изменением климата.
2. Tesla - компания, которая специализируется на производстве электрических автомобилей, солнечных батарей и других продуктов, связанных с возобновляемой энергией. Tesla считается одной из наиболее успешных компаний в области зеленых инвестиций, которая не только производит экологически чистые продукты, но и инвестирует в исследования и разработки в области возобновляемой энергии.
3. Climate Bonds Initiative - некоммерческая организация, которая занимается разработкой стандартов и сертификации зеленых облигаций. Эти облигации представляют собой финансовые инструменты, которые инвестируются в проекты, направленные на борьбу с изменением климата. Climate Bonds Initiative действует в качестве независимого стороннего оценщика и помогает инвесторам принимать решения о том, в какие проекты следует инвестировать.

4. Aviva Investors - компания, которая специализируется на инвестициях в зеленую энергетику, проекты по утилизации отходов и другие проекты, связанные с устойчивым развитием. Aviva Investors также призывает своих инвесторов принимать более ответственный подход к своим инвестиционным решениям, учитывая их воздействие на окружающую среду [8, с. 68].

Эти компании и организации - лишь некоторые примеры успешных зеленых инвесторов и предпринимателей. Однако их успехи свидетельствуют о том, что зеленые финансы и инвестиции могут быть прибыльными и эффективными, а также способствовать борьбе с изменением климата и сохранению природных ресурсов.

Кроме того, такие компании, как Google и Apple, переходят на использование возобновляемой энергии для своих центров, что уменьшает их воздействие на окружающую среду. Многие банки, такие как Citi, JPMorgan Chase и Bank of America, также адаптируют свои инвестиционные портфели, чтобы увеличить количество зеленых инвестиций.

В конце концов, зеленые финансы и инвестиции — это не только ответственный подход к инвестированию, но и возможность для бизнеса и инвесторов принести пользу для общества и окружающей среды. Решение проблемы изменения климата требует коллективных действий, и зеленые финансы являются одним из ключевых инструментов, чтобы добиться успеха в этой области.

Таким образом, зеленые финансы и инвестиции — это новая тенденция, которая становится все более важной в современном мире. Они представляют собой не только ответственный подход к инвестированию, но и мощный инструмент для борьбы с изменением климата и сохранения природных ресурсов. Однако, чтобы достичь максимальной пользы от зеленых инвестиций, необходимо решить проблемы, связанные с их оценкой, отслеживанием и диверсификацией. Если эти проблемы будут успешно решены, зеленые финансы и инвестиции могут стать ключевым инструментом для создания более устойчивого и экологически чистого будущего.

1. Бураковский М.Ю. Зеленые инвестиции в России: перспективы и риски. 2019. Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз, 12(4), 10-26.
2. Григорьев Ю.А., Михайлова А.В. Зеленые инвестиции: тенденции и практика развития в мировой экономике и России. 2019 Экономика и управление, 16(3), 21-28.
3. Колесников А.В., Логунова Е.С. Зеленые финансы как инструмент экологической модернизации экономики. 2018. Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 8: Менеджмент, 4, 419-434.
4. Кузьмина Н.Ю., Миронова Н. В. Зеленые инвестиции как инструмент устойчивого развития. 2020. Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки, 2(325), 82-89.
5. Ломакина О.В. Экологические фонды как инструмент зеленых инвестиций. 2019. Сборник научных трудов Академии финансов и менеджмента, 5(35), 154-158.
6. Митюшин Ю.В., Пакулин С.В. Зеленые инвестиции в России: возможности и проблемы. 2019. Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. Финансы: теория и практика, 23(3), 121-135.
7. Наумова О.Н., Криворучко М.Н. Зеленые финансы: внедрение инновационных проектов на основе привлечения инвесторов. 2019. Менеджмент в России и за рубежом, 8(1), 12-21.
8. Никонова А.В. Зеленые инвестиции и их роль в решении экологических проблем. 2020 Молодой ученый, 2(32), 67-71.

Махова А.В., Васюк А.В.

Семейный бизнес: отечественный и зарубежный опыт

*Кубанский государственный университет
(Россия, Славянск-на-Кубани)*

doi: 10.18411/trnio-07-2023-229

Аннотация

В статье автор рассматривает понятие семейного бизнеса современного мира с учетом отечественного и зарубежного опыта. Проведена сравнительная характеристика среди стран-

лидеров по совокупной стоимости семейного бизнеса со всего мира. Особое внимание уделяется анализу реализации семейного бизнеса в Российской Федерации

Ключевые слова: экономика семьи, семейный бизнес, семейные кланы, стоимость совокупного семейного бизнеса.

Abstract

In the article, the author examines the concept of family business in the modern world, taking into account domestic and foreign experience. A comparative characteristic is carried out among the leading countries in terms of the total value of family business from all over the world. Special attention is paid to the analysis of the implementation of family business in the Russian Federation

Keywords: family economy, family business, family clans, the value of the total family business.

В современном мире главной ячейкой, основой и структурой производства и деятельность лежит семья. Основу благосостояния любого государства составляет малый и средний бизнес. Семейные узы, которые связывают людей, зачастую, являются самой сильной и крепкой основой для открытия собственного производства. Свою дело могут начинать как близкие родственники, так и знакомые и друзья. Фирмы, которые строятся на семейных отношениях получили название – «семейное дело». Это может быть и компания, и фирма, и бизнес, и производство. Существует множество определений термину семей бизнес. Рассмотрим несколько из них.

Семейный бизнес (в узком смысле) – круг лиц, приближенных знакомых, занимающихся бизнесом, связующим звеном которого являются родственные связи. Чаще всего, количество работников не превышает 10 человек.

Семейный бизнес (в широком смысле) – это фирма, которой владеют члены семьи, дела которой передаются из поколения в поколения. Зачастую, это родители и дети. Деятельность строится в определенной сфере. Количество работающего персонала может быть очень велико, но главные руководители – это члены семейного клана.

Таблица 1

Сравнительная таблица между семейным бизнесом в узком и широком смысле со стандартной фирмой.

Критерии	Фирма	Семейный бизнес (в узком смысле)	Семейный бизнес (в широком смысле)
Система	Бизнес	Семейная	Смешенная
Основа целей	Ориентируется на результат	Базируется на эмоциях	Смешенная
Миссия	Производство приносит прибыль продуктов и услуг	Воспитать из детей компетентных наследников плюс доля прибыли	Смешенная
Главное	Компетенции	Равенство	Иерархия
Отношения	Четко регулируемые временные и, условные	Постоянные, зачастую безусловные, устойчивый характер	Среди верхушки: постоянные, устойчивый характер. для подчинённых – четко регулируемые, временные, условные.

Отличие семейного бизнеса от обычной компании – является разность целей. Если фирма придерживается получения максимальной прибыли, капитализации предприятия, то семейный бизнес основывается на преемственности.

По данным компании Сбербанка поколение владельцев компаний в России составляет:

55 % – первое поколение (начало развития фирмы);

37 % – второе поколение;

8 % – третье и более поколения унаследования дела.

Особенности развития семейного бизнеса. Как правило, корпоративный бизнес является менее результативным чем семейный. Во-первых, собственник строит свое дело на личных ценностях. В корпоративном предприятии к ценностям относятся корпоративные кодексы,

которые прописывают формальную миссию учреждения. Работники могут не соглашаться с этой миссией, но обязаны ее придерживаться. Во-вторых, семейное предприятие рассчитывает на долгосрочное развитие своего дела и вкладывает больше усилий для его процветания. Менеджер корпорации строит карьерный путь, ориентируясь, на 5-10 лет. В-третьих, стабильность рабочей силы. Здесь семейный бизнес является примером для подражания. Отсутствие текучки кадров увеличивает процесс оборота работы, так как не затрачивается время на обучения и введение нового сотрудника в курс развития данного предприятия. В-четвертых, готовность пожертвовать личными интересами в пользу развития семейного дела. Члены семьи, зачастую, могут пренебречь личными заботами по отношению к семейному бизнесу. Они готовы напряженно работать для того, чтобы обеспечить рост в долгосрочной перспективе. В-пятых, высокая репутация. Имя и репутация семейных компаний ассоциируются с их продуктами и услугами, они стремятся повышать качество своей продукции, а также поддерживать хорошие взаимоотношения со своими партнерами (клиентами, поставщиками, сотрудниками, бизнес-сообществом и т.д.)

Основные проблемы развития семейного бизнеса в России:

1. Отсутствие государственной политики по отношению к семейному бизнесу. Вследствие чего происходит затруднения с открытием дела. Как это часто бывает, не хватает собственных средств на открытие бизнеса.
2. Отсутствие механизма взаимодействия семейного бизнеса и государства. В связи с чем происходят внутренние проблемы с финансированием.
3. Отсутствие законодательного понятия «семейное предприятие». Происходят проблемы регулирования отношения, управления компанией, сотрудниками. Не формируется понятие «социальный институт».
4. Малое количество инфраструктуры для создания семейной фирмы. Нехватка отечественного оборудования.
5. Барьеры при выходе производимой продукции на местный рынок.
6. Частые проверки со стороны различных организаций.
7. Отсутствие послаблений на налоговые сборы.

В 2015 году швейцарский банк Credit Suisse (CS) провел большое исследование семейного бизнеса. Его результатом стал рейтинг 900 крупнейших семейных предприятий. В список попали компании, акции которых торгуются на финансовых площадках, и капитализация которых превышает 1 млрд. долларов. Рассмотрим график, на котором разобраны самые богатые компании по странам по версии журнала Credit Suisse (CS) топ-15

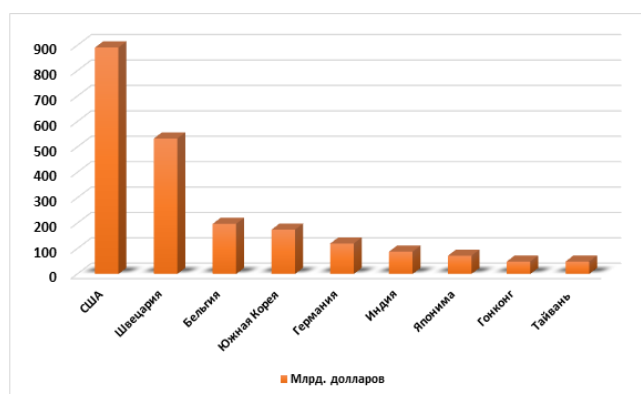


Рисунок 1. Страны-лидеры по совокупной стоимости семейного бизнеса в 2022 г.

США: Уолтоны, компания – Walmart, отрасль – потребительские товары – 241 млрд. долларов; Цукерберги. Компания – Facebook. Отрасль – информационные технологии. 225 млрд. долларов; Эллисоны. Компания – Oracle. Отрасль – информационные технологии. 192 млрд. долларов; Киндеры. Компания - Kinder Morgan. Отрасль – энергетика. 90 млрд. долларов; Найты. Компания – Nike. Отрасль – потребительские товары длительного пользования. 88,2 млрд. долларов; Маккессоны. Компания – McKesson. Отрасль – здравоохранение, выпуск лекарств. 55 млрд. долларов.

1. Швейцария: Сандозы. Компания – Novartis. 279 млрд. долларов

2. Хоффманы–Оэри. Компания – Roche. Отрасль– здравоохранение, выпуск лекарств. 254 млрд. долларов.
3. Бельгия: Леманны, Сикупиры и Теллесы. Компания - Anheuser-Busch InBev. Отрасль – потребительские товары. 197 млрд. долларов.
4. Южная Корея: Семья Ли. Компания - Samsung Electronics. Отрасль – информационные технологии. 174 млрд. долларов
5. Германия: Пихи-Порше. Компания – Volkswagen. Отрасль – потребительские товары длительного пользования. 120 млрд. долларов.
6. Индия: Семья Тата. Компания - Tata Consultancy Services. Отрасль – информационные технологии. 80 млрд. долларов.
7. Япония: Соны. SoftBank. Отрасль – телекоммуникации. 72 млрд. долларов.
8. Гонконг: Семья Квоки. Компания - Sun Hung Kai Properties. Отрасль – финансы. 49 млрд. долларов.
9. Тайвань: Семья Гоу. Компания – Foxconn. Отрасль – информационные технологии. 49 млрд. долл.

Рассмотрев совокупную стоимость семейного бизнеса в 2022 г. По странам, можно сказать, что в Западных странах семейный бизнес (в широком смысле) процветает и функционирует лучше. Действительно, статистика стран Европы и Запада в сотни раз превышает получения прибыли нежели в России. Это связано с тем, что эффективность регулирования и развития государственной политике по отношению к семейному бизнесу развивается очень успешно.

Отметим то, что данное исследование было проведено в 2022 г. На период 2022 г. Российская Федерация переживала кризис, который в дальнейшем дал толчок для поддержания и развития семейного кризиса в стране. Так, год рост предприятий, базирующихся на семейном деле, вырос на 71%, что говорит о положительных динамики. Пандемия Covid-19, указала на существенные проблемы развития семейного бизнеса в государстве. Многие предприятие не могли платить налог, так как фирма не приносила прибыль из-за ситуации в мире. Многие мелкие и средние предприятия потерпели крах. На данную проблему обратило внимание правительство РФ. На данный момент количество льгот по ведению бизнеса, в том числе семейного, возросло в разы. Появились льготы, субсидии, поддержка под государства, предоставление отсрочки налоговых сборов и более упрощенная форма управления. В связи со сложившейся ситуации в мире на 2022–2023 гг., блокада страны и ограничения в поставке импортных товаров при помощи санкций, стимулирует правительство страны рассматривать новые законопроекта, связанные с бизнес системой. С каждым годом данная отрасль все больше укрепляется и поддается стабильному регулированию.

1. 15 крупнейших семейных предприятий в мире / С. С. Мануков // Эксперт. – 2022. – URL: <https://expert.ru/2015/07/16/15-bogatejshih-semej-mira/> – Дата публикации: 16.06.2022.
2. Российское предпринимательство : анализ особенностей развития семейного бизнеса в России и за рубежом : сборник статей / Министерство науки и высшего образования Российской Федерации, Санкт-Петербургский государственный экономический университет ; научный редактор А. М. Воротилкина. – Санкт-Петербург : ПГНИУ, апрель 2018. – 933 с. – ISBN 1994-6937.
3. Финансовые новости, инвестирование и вложение денег : официальный сайт. – Москва. – <https://buffett.ru/> (дата обращения: 29.05.2023).

Махова А.В., Тарасенко А.В.

Жизнь в кредит: выгоды и проблемы

*Кубанский государственный университет
(Россия, Славянск-на-Кубани)*

doi: 10.18411/trnio-07-2023-230

Аннотация

Как нам известно, кредиты любого вида стали неотъемлемой частью жизни практически каждого человека. К сожалению, ввиду неправильных представлений об условиях

предоставления и пользования кредитами у многих людей сложилось стандартно-негативное отношение к различным кредитным продуктам. Целью моей работы является выяснение выгод и проблем пользования кредитами.

Ключевые слова: Банк России, выгода, выплата, долговые обязательства, доход, ипотечное кредитование, кредит, потребительское кредитование, просроченный платеж, проценты, статистика, финансовая нагрузка.

Abstract

As we know, loans of any kind have become an integral part of almost everyone's life. Unfortunately, due to misconceptions about the conditions for granting and using loans, many people have a standard negative attitude towards various credit products. The purpose of my work is to find out the benefits and problems of using loans.

Keywords: Bank of Russia, benefit, payment, debt obligations, income, mortgage lending, credit, consumer lending, overdue payment, interest, statistics, financial burden.

Введение. Из уст почти каждого человека слышится слово «кредит» или его производные. Но давайте разберемся, что же такое кредит, какие виды кредита наиболее популярны среди населения, а также мы рассмотрим, выгодно жить в кредит или нет.

Кредит – один из видов экономических отношений, согласно которым одна из сторон получает от другой некую сумму денежных средств, взамен обещая вернуть эти средства и начисленный за их пользование процент. Можно сказать, что кредит является юридически оформленным экономическим обязательством [4, с. 27].

В нашей работе мы рассмотрим следующие виды кредитных продуктов, которыми население пользуется наиболее часто:

- потребительский кредит – некая сумма денежных средств, одалживаемая у банков заемщиками на приобретение товаров или услуг для личного или совместного с семьей пользования;
- ипотечный кредит – целевой заем на покупку недвижимости, согласно которому объект недвижимости остаётся во владении и пользовании должника, а кредитор, в случае невыполнения должником своего обязательства, приобретает право получить удовлетворение за счёт реализации данного имущества [4, с. 98–100].

Стоит отметить, что кредитными продуктами от различных банков пользуются люди разных возрастов, профессий и семейного положения. Интересно, что с повышением дохода повышается и доля ипотечных кредитов. Так, например, согласно официальной статистике, при доходе ниже среднего ипотечный кредит составлял 32% займов, при среднем доходе – 47% при доходах выше среднего – 54%. Доля соотношения ипотечных и потребительских кредитов при различных уровнях дохода будет наглядно представлена вам ниже на рисунке 1.

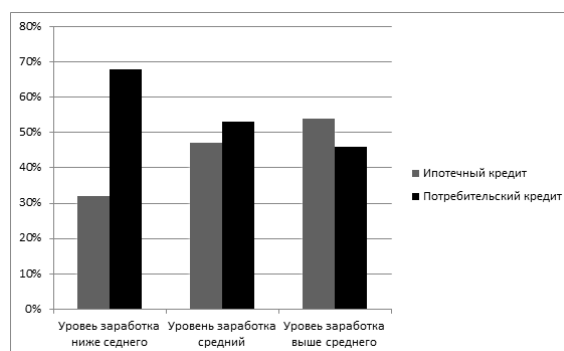


Рисунок 1. Соотношение ипотечных и потребительских кредитов в процентах к уровню заработка заемщика. Россия, 2019 г.

Как известно, ипотечный и потребительский кредиты имеют огромную долю востребованности уже многие годы. Следующим шагом будет наглядное представление информации о количестве и объеме предоставленных кредитов за последние 6 лет, начиная с 1.01.2018 и заканчивая сегодняшним днём. Для этого стоит обратиться к данным Федеральной службы государственной статистики [5], а также к статистическим данным Банка России [6].

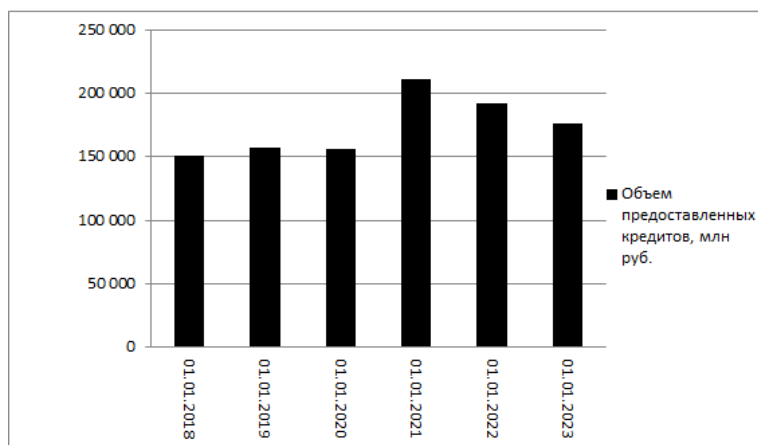


Рисунок 2. Статистические данные по ИЖК в России в период с 01.01.2018 по 01.01.2023.

На рисунке номер два можно наглядно увидеть рост и спад количества предоставленных ипотечных кредитов за последние шесть лет. По горизонтали у отражены отчетные даты, а по вертикали – количество выданных ипотечных кредитов. Как мы можем наблюдать, в 2021 году произошёл ощутимый рост ипотечного кредитования в Российской Федерации. Это связано с благоприятными условиями для ипотеки. В частности, упоминаемый ранее Банк России [6] проводил мягкую денежно-кредитную политику, благодаря чему ставки по ипотеке находились на своем историческом минимуме. Также стоит отметить, что на росте благоприятно сказались государственные поддержки, выданные в весьма внушительных размерах. Однако уже в следующем году мы видим резкий спад количества ипотечных кредитов (почти на 30% ниже показателя 2021 года). Такой спад вызван рядом санкций и политической обстановкой в мире, так как на фоне подобных событий банки начали ужесточать свои кредитные политики. Особое внимание следует обратить на то, что несмотря на спад количества предоставляемых ипотечных кредитов, объем предоставленных кредитов в денежных единицах неуклонно растет. Рост стоимости жилья на рынке недвижимости связано прежде всего со спросом на него.

Рассмотрев и проанализировав ипотечное кредитование, следует уделить внимание потребительскому кредитованию. В данном исследовании помогут статистические данные НБКИ [2].

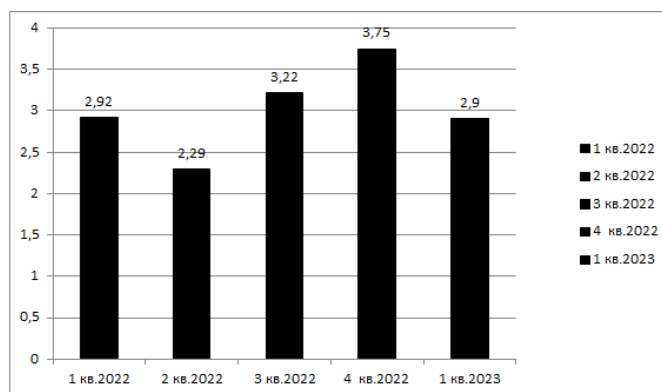


Рисунок 3. Статистические данные по потребительскому кредитованию в России в период с 1 кв.2022 г. по 1 кв.2023 г.

На рисунке наглядно указано весьма внушительное количество выданных потребительских кредитов. Но это и неудивительно, ведь потребительские кредиты упрощают жизнь человека, если правильно ими пользоваться. Стоит отметить, что суммы выдаваемых потребительских кредитов варьируются от 30000 рублей до нескольких миллионов. Взятые в банке средства можно с легкостью потратить как на что-то незначительное (отдых или шоппинг), так и на что-то важное (покупка автомобиля или лечение).

Как можно наблюдать, количество выданных кредитов весьма динамично, так как и потребительские кредиты, и ипотечные кредиты пользуются у россиян огромным спросом. Но стоит помнить, что каждый кредит следует выплатить в срок вместе с начисленными процентами [1]. К сожалению, ввиду отсутствия финансовой грамотности кредит становится весьма не выгодным приобретением [3]. Беря кредит стоит помнить о нескольких важных советах [4, с. 15–32]: следует определить, какую часть дохода вы сможете отдавать банку; желательно, чтобы сумма ежемесячных выплат по всем кредитам не превышала 30-40% от постоянного ежемесячного дохода; внимательно изучите различные предложения банков по необходимому вам типу кредита, после чего подберите наиболее выгодный; следует понять, будет ли вам комфортно сотрудничать с тем иным банком: необходимо изучить местоположение офиса банка и режим его работы, узнать побольше о службе поддержки клиентов, посмотреть наличие удобного и функционального для конкретного заемщика интернет-банка; внимательно изучите кредитный договор, после чего попросите разъяснить сотрудника банка все не понятные для вас моменты; стоит вовремя вносить необходимую сумму платежа, дабы избежать просрочки и начисления штрафов, что в будущем может негативно сказаться на кредитной истории; одним из советов является формирование «подушки безопасности», по сумме равной нескольким ежемесячным платежам; также следует обращать внимание на страховку, предлагаемую при взятии кредита.

Вывод. В качестве вывода можно сказать, что жизнь в кредит выгодна и не предоставит лишних проблем лишь тогда, когда заемщик имеет постоянный доход, трезво оценивает свою финансовую нагрузку и добросовестно исполняет все свои обязательства. В противном случае заемщик попадает в долговую кабалу даже при, казалось бы, небольшой сумме кредита. При невыполнении своих кредитных обязательств заемщиком банк вправе начислить на него штрафные санкции, подать на недобросовестного исполнителя в суд или же передать задолженности коллекторам. Следует помнить, что любая просрочка негативно влияет на кредитную историю, из-за чего получить в будущем любые виды кредитов будет весьма проблематично. А вот разумное распоряжение своими средствами и полученным кредитом позволит вам совершить желанную дорогостоящую покупку в весьма короткие сроки, однако следует помнить о том, что любой кредит нужно будет вернуть.

1. Долги и проводы: в России выдали на треть меньше кредитов / О. В. Белкина // Известия. – 2023. – URL: <https://iz.ru/1476780/oksana-belkina/dolgi-i-provody-v-rossii-vydali-na-tret-menshe-kreditov>. – Дата публикации: 01.03.2023.
2. Национальное бюро кредитных историй : официальный сайт. – Москва. – URL: <https://nbki.ru/> (дата обращения: 21.05.2023).
3. Потребительский кредит в 2023 году: нюансы оформления и процентные ставки / Н. Н. Белоногова // Комсомольская правда. – 2023. – №1. – URL: <https://www.kp.ru/guide/potrebitel-skii-kredit.html>. – Дата публикации: 10.01.2023.
4. Смирнова, Н. Ю. Про кредиты / Н. Ю. Смирнова. – Москва : Эксмо, 2009. – 176 с. – ISBN 978-5-699-33454-4.
5. Федеральная служба государственной статистики : официальный сайт. – Москва. – URL: <https://rosstat.gov.ru/> (дата обращения: 22.05.2023).
6. Центральный банк Российской Федерации : официальный сайт. – Москва. – URL: <https://cbr.ru/> (дата обращения: 20.05.2023).

Махова А.В., Тихонова М.А

Концепция социальной политики России: достоинства и недостатки

*Кубанский государственный университет
(Россия, Славянск-на-Кубани)*

doi: 10.18411/trnio-07-2023-231

Аннотация

Статья представляет обзор современных концепций социальной политики в России, рассматриваются различные подходы к определению социальной политики и ее роли в обществе. Анализируются основные направления и инструменты российской социальной политики, её достижения и проблемы, а также перспективы развития. Рассмотрение современных концепций социальной политики в России позволяет понять актуальные вызовы и перспективы развития социальной политики в стране, а также способы решения социальных проблем и повышения уровня благосостояния населения.

Ключевые слова: экономика России, социальная политика, концепции, вызовы, перспективы, инструменты, благосостояние, население, общество, государство.

Abstract

The article presents an overview of modern concepts of social policy in Russia, discusses various approaches to the definition of social policy and its role in society. The main directions and instruments of Russian social policy, its achievements and problems, as well as development prospects are analyzed. Consideration of modern concepts of social policy in Russia makes it possible to understand the current challenges and prospects for the development of social policy in the country, as well as ways to solve social problems and improve the welfare of the population.

Keywords: Russian economy, social policy, concepts, challenges, prospects, tools, welfare, population, society, state.

Введение. Концепции социальной политики в России являются ключевым элементом стратегии правительства для обеспечения благосостояния населения. В своих действиях Россия опирается на множество документов, определяющих основные направления социальной политики в стране.

Одной из основных концепций социальной политики в России является концепция социальной защиты населения. Эта концепция охватывает регулирование социальных отношений между государством и обществом в области социальной защиты, направленной на создание условий для улучшения качества жизни населения. В рамках этой концепции государство создает социальную инфраструктуру, обеспечивающую население доступом к медицинским услугам, социальной помощи и образованию [1, 142].

Другой важной концепцией социальной политики в России является концепция социального партнерства. Она описывает сотрудничество между государством и различными социальными группами, такими как профсоюзы, работодатели и другие организации. Эта концепция предполагает, что только совместными усилиями можно достичь наилучших результатов в сфере социальной политики [1, 142].

Третьей концепцией социальной политики в России является концепция социального развития. Она заключается в том, что государство должно создавать условия для развития человеческого капитала и общественного потенциала в целом. Это включает в себя создание условий для получения образования, профессионального развития, повышения уровня занятости и развития социальной инфраструктуры [1, 142].

Одним из главных документов, определяющих концепции социальной политики в России, является Стратегия социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 г. В ней определены приоритетные направления развития социальной политики, такие как повышение доступности и качества медицинской помощи, улучшение условий жизни населения, поддержка малого и среднего бизнеса и другие [5, 121].

Однако, несмотря на наличие концепций социальной политики и различных программ государственной поддержки, в России существуют проблемы в сфере социальной защиты населения. Низкий уровень пенсий, высокий уровень бедности и неравенства, ограниченный доступ к качественной медицинской помощи и образованию – это лишь некоторые из них (рисунок 1) [3, 289].

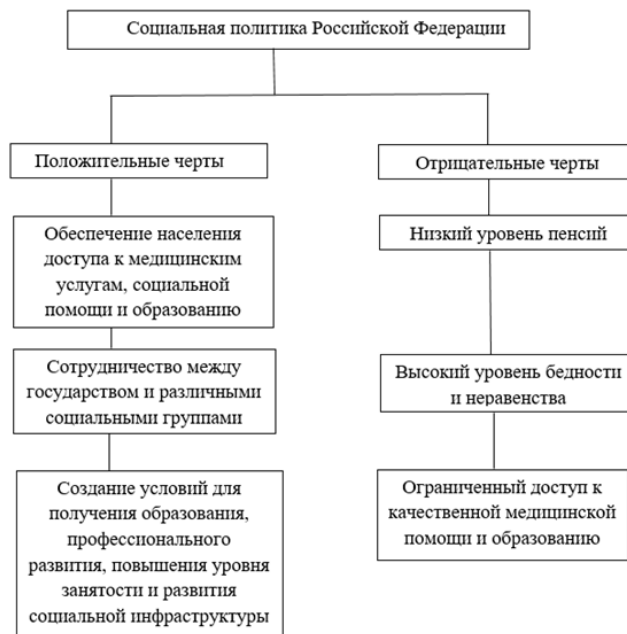


Рисунок 1. Положительные и отрицательные черты социальной политики Российской Федерации.

Одной из причин такой ситуации является неэффективное использование государственных ресурсов, а также неэффективность системы управления и контроля. Кроме того, часто отсутствует прозрачность и открытость процесса принятия решений в сфере социальной политики [3, 305].

Для улучшения ситуации в этой области необходимо улучшить систему управления и контроля, повысить прозрачность и открытость процесса принятия решений, а также обеспечить более эффективное использование государственных ресурсов. Важно также обратить внимание на улучшение качества услуг в сфере медицины и образования, а также на повышение уровня жизни населения в целом [3, 310].

Одним из инструментов, позволяющих улучшить ситуацию в сфере социальной политики, является развитие механизмов социального партнерства между государством и различными социальными группами. Это позволит вовлечь различные социальные группы в процесс принятия решений и повысить эффективность мер социальной поддержки [3, 312].

Также важным инструментом может стать развитие цивилизованной дискуссии в обществе на тему социальной политики и различных вопросов, связанных с благосостоянием населения. Это поможет выработать конструктивные предложения и решения, которые могут быть включены в программы государственной поддержки и социальной политики [3, 317].

Концепции социальной политики в России являются важным инструментом обеспечения благосостояния населения и улучшения качества жизни. Однако, для достижения этих целей необходимо обеспечить более эффективное использование государственных ресурсов, улучшить систему управления и контроля, повысить прозрачность и открытость процесса принятия решений, а также развивать механизмы социального партнерства и цивилизованной дискуссии в обществе [4, 258].

Одной из основных задач социальной политики является поддержка населения в периоды социальных и экономических трудностей, таких как безработица, болезнь, инвалидность, пенсионный возраст и другие. В этой связи важным является обеспечение

доступа к качественной медицинской помощи, образованию, социальной поддержке и другим социальным услугам [2, 93].

Существуют разные способы решения этих задач: создание различных программ государственной поддержки населения, таких как программы по поддержке материнства и детства, социальной защите населения, занятости и трудоустройства, программы развития малого и среднего бизнеса, программы развития сельской местности и другие [4, 260].

Кроме того, важной частью социальной политики является развитие системы образования и науки. Это включает в себя повышение качества образования на всех уровнях, обеспечение доступности образования для всех слоев населения, поддержку научных исследований и инновационной деятельности.

Однако, реализация этих программ и концепций социальной политики не всегда эффективна, так как существует ряд проблем, которые необходимо решать. В частности, это отсутствие эффективных механизмов управления и контроля, неэффективное использование государственных ресурсов, недостаточная прозрачность и открытость процесса принятия решений [2, 155].

Для улучшения эффективности социальной политики необходимо развивать механизмы социального партнерства между государством и общественными организациями, представляющими интересы различных социальных групп. Это поможет учесть мнение и интересы различных групп населения, а также повысит прозрачность и открытость процесса принятия решений.

Еще одной проблемой, с которой сталкивается социальная политика в России, является неравномерность ее реализации по регионам страны. Некоторые регионы имеют большие бюджетные возможности и могут обеспечивать более высокий уровень социальной защиты населения, тогда как в других регионах уровень социальной защиты является значительно ниже. Эту проблему можно решать через более равномерное распределение государственных ресурсов между регионами, а также разработку региональных программ социальной поддержки населения [5, 170].

Кроме того, важной задачей является совершенствование системы пенсионного обеспечения. В настоящее время пенсионная система в России находится на стадии реформирования, с целью обеспечения её финансовой устойчивости и адекватности выплат. В рамках реформы были введены новые правила назначения и расчета пенсий, а также изменены условия выхода на пенсию. В будущем необходимо продолжать работу по усовершенствованию системы пенсионного обеспечения, чтобы она могла обеспечить достойный уровень жизни для пожилых людей [3, 178].

В целом, концепции социальной политики в России нацелены на улучшение качества жизни населения, обеспечение социальной защиты и поддержки в периоды трудностей, а также развитие системы образования и науки. Для реализации этих целей необходимо улучшить эффективность и прозрачность процесса принятия решений, обеспечить равномерность реализации социальной политики по регионам, развивать механизмы социального партнерства и совершенствовать систему пенсионного обеспечения.

Необходимо продолжать работу по сокращению социального неравенства и бедности в России. В 2021 г. была принята новая национальная цель - уменьшение доли людей, живущих за чертой бедности, до 6 % до 2030 г. Для достижения этой цели необходимо усиливать меры социальной поддержки населения, создавать новые рабочие места, повышать уровень доходов населения и обеспечивать доступ к базовым услугам, таким как здравоохранение, образование и жилье [1, 148].

Социальная политика России также включает в себя меры по развитию системы здравоохранения и борьбе с негативными тенденциями в здоровье населения. В 2020 г. был принят национальный проект «Здоровье», который нацелен на улучшение качества здравоохранения, профилактику и лечение заболеваний, а также повышение доступности медицинских услуг для населения. В рамках проекта предусмотрено строительство новых

медицинских учреждений, модернизация существующих и обеспечение медицинскими препаратами национального производства.

В России продолжается работа по развитию системы образования и науки. В 2018 г. была принята национальная образовательная инициатива «Образование», которая нацелена на совершенствование системы образования, повышение качества образования и увеличение доступности образовательных услуг. В рамках инициативы проводятся работы по модернизации учебных программ, созданию новых форм обучения и обеспечению доступности образования для всех граждан [1, 149].

Заключение

Концепции социальной политики в России нацелены на улучшение качества жизни населения, обеспечение социальной защиты и поддержки в периоды трудностей, развитие системы здравоохранения и борьбу с негативными тенденциями в здоровье населения, развитие системы образования и науки, а также сокращение социальной неравенства и бедности. Для успешной реализации концепций социальной политики необходимо усиливать контроль за реализацией социальных программ и мер, повышать эффективность использования бюджетных средств и обеспечивать доступность социальных услуг для всех категорий населения.

1. Абдулкеримов, К. К. Социальная политика в Современной России : особенности и перспективы / К. К. Абдулкеримов // POLITBOOK. – 2021. – Т. 10, вып. 3. – С. 137–150.
2. Моисеев, В. В. Социальная политика России: история и современность : монография / В. В. Моисеев. – Белгород : БГТУ, 2020. – 282 с. – ISBN 978-5-361-00408-9.
3. Роик, В. Д. Социальная политика. Теория и история : учебник для вузов / В. Д. Роик. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 436 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-13439-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/519478> (дата обращения: 11.05.2023).
4. Социальная политика и её основные направления в Российской Федерации / И. М. Блохина, М. А. Дрофа, Д. А. Задорожный [и др.] // Вестник Академии знаний. – 2021. – №44. – С. 256–261.
5. Шайдукова, Л. Д. Социальная политика Российской Федерации : учебное пособие для вузов / Л. Д. Шайдукова. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 191 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15115-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/520140> (дата обращения: 15.05.2023).

Мешков И.О., Закупнев С.Л., Мешков В.О.

Анализ влияния социально-ориентированных программ государства на демографию

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

doi: 10.18411/trnio-07-2023-232

Аннотация

Демографическая ситуация в современном мире является одной из важнейших проблем, которую необходимо решать. Взаимодействие многих факторов, таких как уровень жизни, уровень образования, медицинская помощь и другие, оказывают влияние на демографическую ситуацию. Данные факторы можно исследовать с помощью корреляционно-регрессионного анализа.

В данной работе проведен корреляционно-регрессионный анализ демографии современного мира, на основе которого были выявлены факторы, в наибольшей степени, влияющие на численность населения. Корреляционный анализ позволяет определить степень связи между двумя или более переменными. Регрессионный анализ позволяет определить влияние одной или нескольких независимых переменных на зависимую переменную.

Ключевые слова: анализ, социально-ориентированные программы, демографическая ситуация, корреляционно-регрессионный анализ, прогноз, прогнозирование.

Abstract

The demographic situation in the modern world is one of the most important problems that needs to be addressed. The interaction of many factors, such as the standard of living, level of education, medical care and others, have an impact on the demographic situation. These factors can be investigated using correlation-regression analysis.

In this paper, a correlation-regression analysis of the demography of the modern world was carried out, on the basis of which the factors most influencing the population were identified. Correlation analysis allows you to determine the degree of relationship between two or more variables. Regression analysis allows you to determine the effect of one or more independent variables on the dependent variable.

Keywords: analysis, outreach programs, demographic situation, correlation-regression analysis, forecast, forecasting.

Эффективный анализ демографической ситуации в современном мире невозможен без использования современных методов экономико-математического моделирования и экономического и статистического анализа. На демографическую ситуацию в современном мире влияют некоторые факторы. Оценить результаты их действия возможно методами статистики, основу которых составляют построение и анализ соответствующей математической модели.

Основная задача корреляционного и регрессионного метода анализа заключается в анализе статистических данных для выявления математической зависимости между исследуемыми признаками и установкой с помощью коэффициентов корреляции сравнительной оценки плотности взаимосвязи, которые имеют числовое выражение. Целью проведенного исследования является применение корреляционно-регрессионного анализа для прогнозирования демографической ситуации в современном мире [6]. Для анализа выбраны такие страны, как – Россия, США, Франция, Финляндия, Беларусь, Великобритания, Латвия, Италия, Бельгия и Япония.

Корреляционно-регрессионный анализ демографической ситуации в современном мире обеспечивает определение влияния факторов, для которых невозможно построить жесткую детерминированную факторную модель. Для своей реализации, корреляционно-регрессионный анализ требует выполнения ряда условий:

- для построения уравнения регрессии необходимо определенная совокупность объектов: в нашем исследовании – это страны [3];
- необходимый достаточный объем наблюдений (по оценкам экспертов количество наблюдений должно хотя бы в 3-4 раза превышать количество факторов);
- совокупность должна быть однородной [5].

Корреляционно-регрессионный анализ демографической ситуации в современном мире решает две основные задачи: определение с помощью уравнения регрессии аналитической формы связи между результативным и факторным показателями и установления уровня плотности связи между ними.

Для создания многофакторной модели применяют следующие этапы: отбор важнейших факторов, под воздействием которых происходит формирование результативного показателя; подбор необходимой информации, анализ и первичная обработка исходной информации; построение экономико-математической модели. Для выявления зависимости между количеством родившихся на 1000 человек, ВВП на душу населения и уровнем медицины, если такая зависимость существует, необходимо провести корреляционно-регрессионный анализ данных показателей и в случае их существования, построить соответствующую экономическую модель.

В таблице 1 приведены, входные данные статистических наблюдений по демографической ситуации в современном мире, для выявления влияния ВВП на душу

населения, уровня медицины и материнского капитала на количество родившихся на 1000 человек.

Таблица 1

Входные данные для корреляционно-регрессионного анализа демографической ситуации в современном мире.

Страны	Количество родившихся на 1000 человек, 2022 год (y)	ВВП на душу населения, 2022 год. Тys.\$ (x1)	Уровень медицины, 2022 год % (x2)	Материнский капитал, 2022 год. \$ (x3)
Россия	12,6	15,44	58,44	7340,68
США	14	61,86	69,03	1921,43
Франция	12,2	38,05	80,99	9760,08
Финляндия	11,2	53,65	76,40	3151,07
Беларусь	9,4	6,42	44,44	4702,38
Великобритания	12	46,51	74,93	7285,71
Латвия	9,3	16,61	62,18	1546,43
Италия	9,2	35,66	66,77	6535,71
Швеция	11,3	53,61	68,80	2571,43
Япония	8,3	35,29	80,68	6857,14

В качестве зависимой переменной (y) выступает количество родившихся на 1000 человек, а независимые переменные (x1) ВВП на душу населения, (x2) уровень медицины и (x3) материнский капитал. Исследуется влияние ВВП на душу населения (x1), уровня медицины (x2) и материнского капитала (x3) на зависимую переменную [2]. На основе приведенных данных наблюдений строится линейная многомерная модель (ЛБМ), которая имеет следующий вид.

$$y = a_0 + a_1 * x_1 + a_2 * x_2 + a_3 * x_3$$

где y – страны, эндогенная переменная;

x₁ - ВВП на душу населения (тыс.\$), экзогенная переменная;

x₂ – уровень медицины (%), экзогенная переменная;

x₃ – материнский капитал (\$), экзогенная переменная;

a₀ – свободная переменная;

a₁, a₂, a₃ – коэффициенты модели, которые указывают на уровень изменения x₁, x₂ соответственно.

Проведем корреляционный анализ данных рождаемости.

Таблица 2

Результаты корреляционного анализа демографической ситуации в современном мире.

	y	x1	x2	x3	Теснота связи по шкале Чеддока
y	1				
x1	0,49102136	1			заметная
x2	0,1514329	0,688879457	1		прямая, широкая
x3	0,00133506	-0,20718058	0,29554802	1	незаметная

Корреляционный анализ показал, что коэффициент между переменной y (количество родившихся на 1000 человек) и переменной x₃ (материнский капитал) составляет 0,001 и имеет

незаметную связь, в связи с этим, мы отвергаем гипотезу влияния материнского капитала на демографию. Коэффициент между переменной y (количество родившихся на 1000 человек) и переменной x_1 (ВВП на душу населения) составляет 0,49, между переменной y и переменной x_2 (уровень медицины) составляет $-0,69$, между переменными x_1 и x_2 $-0,15$. Отсюда делаем вывод, что зависимая переменная y (количество родившихся на 1000 человек) имеет сильную связь с изменением x_1 (ВВП на душу населения) является заметной и очевидной [1].

Используя таблицу исходных данных (табл.1), рассчитываем многомерную линейную регрессионную модель с помощью пакета инструмента, анализа данных в прикладном программном обеспечении MicrosoftExcel, результаты расчетов приведены в табл.3.

Таблица 3

Регрессионная статистика анализа демографической ситуации в современном мире.

<i>Множественный R</i>	<i>0,554550518</i>
<i>R-квадрат</i>	<i>0,307526277</i>
<i>Нормированный R-квадрат</i>	<i>0,109676641</i>
<i>Стандартная ошибка</i>	<i>1,725153077</i>
<i>Наблюдения</i>	<i>10</i>

Как видно из результатов проведенного регрессионного анализа нормированный R-квадрат равен 0,11. Итак, выбранные факторы обуславливают изменение количества родившихся на 1000 человек на 11%, а на 89% его изменение обусловлено влиянием факторов, не учтенных в исследовании.

Таблица 4

Результаты дисперсионного анализа демографической ситуации в современном мире.

<i>Показатель</i>	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Значимость F</i>
Регрессия	2	9,251928033	4,625964016	1,55434341	0,276319506
Остаток	7	20,83307197	2,976153138		
Итого	9	30,085			

Исходя из данных табл.4 можно сделать вывод, что построенная модель является значимой ($F = 1,554 > F_{кр} = 0,276$). Исходя из результатов регрессионного анализа приведенных в табл.3 можно составить уравнение многомерной линейной регрессии.

$$y = 0,073 * x_1 - 0,058 * x_2 + 12,267$$

Итак, как видно из приведенного анализа между количеством родившихся на 1000 человек, ВВП на душу населения и уровнем медицины существует зависимость, которая описывается формулой 2. Увеличение ВВП на душу населения увеличит количество родившихся на 1000 человек, а увеличение уровня медицины уменьшит количество родившихся на 1000 человек, так как улучшение уровня медицины снижает рождаемость ввиду того, что снижается детская смертность.

Таким образом, данная модель дает возможность строить более детальные планы развития, исходя из модели влияния ВВП на душу населения и уровня медицины на количество родившихся на 1000 человек.

В общем, полученные результаты дают основания утверждать, что построенную модель можно применять для решения задач анализа и прогнозирования демографической ситуации в современном мире. Дальнейшие перспективы развития модели заключаются в поиске новых

факторов, которые смогли бы эффективнее объяснить динамику количества родившихся на 1000 человек, ВВП на душу населения и уровня медицины.

1. Моделирование диверсифицированного развития сельских территорий / Меренкова И., Агибалов А. В., Закупнев С. Л., Воробьев С. В. // Международная конференция по политике и экономическим мерам развития сельского хозяйства (АгроДевЭко 2020): Материалы Международной конференции по политике и экономическим мерам для Развития сельского хозяйства (АгроДевЭко 2020), Воронеж, 25–26 мая 2020 года. Том. 147. – Воронеж: Атлантис Пресс, 2020. – С. 248-252.
2. Рейтинговая оценка надежности контрагентов для управления дебиторской задолженностью на предприятии / С. Л. Закупнев, В. А. Лубков, С. В. Воробьев [и др.] // Актуальные вопросы устойчивого развития АПК и сельских территорий : материалы Всероссийской научно-практической конференции, посвященной 50-летию со дня образования кафедры экономического анализа, статистики и прикладной математики, Воронеж, 04 декабря 2017 года. – Воронеж: Воронежский государственный аграрный университет им. Императора Петра I, 2018. – С. 116-121.
3. Измайлова, Л. Н. Анализ динамики численности населения Российской Федерации с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума / Л. Н. Измайлова, Е. Е. Красноруцкая // Тенденции развития науки и образования. – 2022. – № 88-2. – С. 27-30
4. Панина, Е. Б. Трудовые ресурсы как основная составляющая производственного потенциала сельскохозяйственного предприятия / Е. Б. Панина, И. А. Ситникова // Финансовый вестник. – 2016. – № 4(35). – С. 35-40.
5. Панина, Е. Б. Статистико-экономический анализ демографических процессов в РФ / Е. Б. Панина, С. И. Панин // Теория и практика инновационных технологий в АПК: материалы национальной научно-практической конференции. – Ч. III Секции «Социально-экономический потенциал развития аграрной экономики и сельских территорий», «Землеустройство и кадастры». - Воронеж: ФГБОУ ВО Воронежский ГАУ, 2021. – С. 123 – 129.
6. Сурков, И. М. Приоритетные направления устойчивого роста сельской экономики и социально-экономического развития сельских территорий / И. М. Сурков // Вестник Воронежского государственного аграрного университета. – 2017. – № 4(55). – С. 167-174.

Митрофанов С.В., Животенко Н.В., Крылова М.А.

Анализ выручки от продаж в аграрном предприятии

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

doi: 10.18411/trnio-07-2023-233

Аннотация

В данной статье проведен анализ финансовых результатов в части исследования динамики выручки от продаж. Используются приемы анализа рядов динамики, факторного анализа выручки с помощью метода элиминирования.

Ключевые слова: анализ динамики, финансовые результаты, факторный анализ выручки.

Abstract

This article analyzes the financial results in terms of studying the dynamics of sales revenue. The methods of time series analysis, factor analysis of revenue using the elimination method are used.

Keywords: analysis of dynamics, financial results, factor analysis of revenue.

Анализ финансовых результатов нацелен на то, чтобы обеспечить руководство компании или владельцев фирмы информацией об эффективности финансово-хозяйственной деятельности, дать оценку устойчивости и перспектив роста на основе финансовых отчетов, таких, как: бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах, об изменении капитала, о движении денежных средств [1, 4].

Инструменты и методы, используемые в финансовом анализе, включают анализ денежных потоков, анализ производственных издержек, объемов производства и продаж, прибыли, рентабельности [2].

В данном исследовании было рассмотрено изменение выручки от продаж в типичном сельскохозяйственном предприятии региона – ООО «Восток-Агро» Россошанского района Воронежской области. Это крупное предприятие, специализирующееся на производстве зерна, сахарной свеклы, подсолнечника в растениеводстве. Главными видами продукции в отрасли животноводства являются молоко и приrost живой массы КРС.

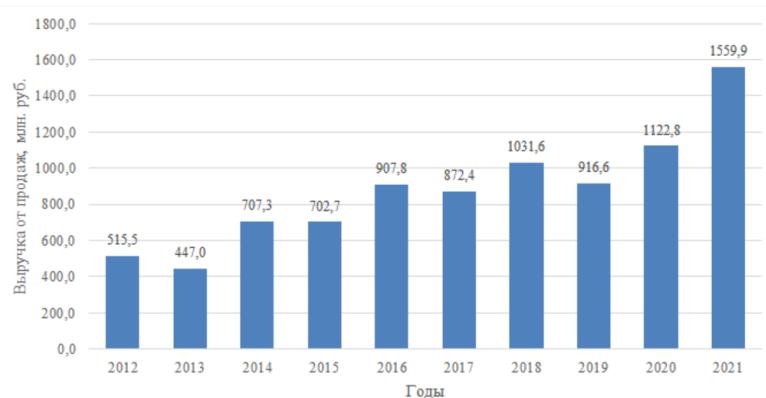


Рисунок 1. Гистограмма выручки от продаж предприятия ООО «Восток-Агро» за 2012-2021 годы.

Данные графика позволяют сделать вывод об общей тенденции увеличения выручки от продаж в исследуемом предприятии, не смотря на ежегодные колебания. Для обобщенной характеристики нами были рассчитаны средние показатели динамики [3], представленные в следующей таблице.

Таблица 1

Средние показатели ряда динамики выручки от продаж.

Показатели	Формула	Значение
Средний уровень ряда, млн. руб.	$y = \frac{\sum y}{n}$	878,36
Средний абсолютный прирост, млн. руб.	$y = \frac{y_n - y_1}{n - 1}$	116,04
Средний темп роста, %	$K = \sqrt[n-1]{\frac{y_n}{y_1}} \times 100$	113,1
Средний темп прироста, %	$T = K - 100\%$	13,1

На основании рассчитанных показателей мы можем сделать вывод, что общая сумма выручки от продаж в ООО «Восток-Агро» ежегодно возрастала на 116,04 млн. руб. или 13,1% в среднем за рассматриваемый период времени.

Далее было проведено аналитическое выравнивание и построены динамические модели с использованием четырех функций: линейной, параболической, экспоненциальной и степенной.

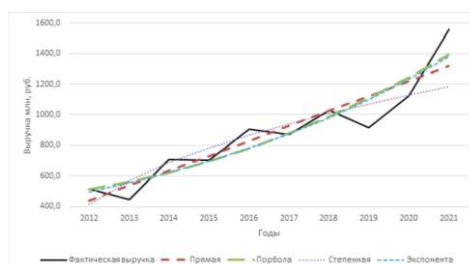


Рисунок 2. Фактическая и выровненная выручка от продаж в ООО «Восток-Агро»

Все использованные функции подтверждают сделанный ранее вывод об устойчивом росте выручки от продаж.

Таблица 2

Характеристики уравнений выравнивания динамики выручки.

	Уравнения	Коэф. детерминации	Критерий Фишера F	Число степеней свободы	СКО (y)
Прямая	$Y(t)=340,78*t+97,742$	0,8494	45,1280	8	132,16
Парабола	$Y(t)=477,8*t^2+29,232*t+6,228$	0,8715	23,7359	7	130,51
Степенная	$Y(t)=417,05*t^{0,453}$	0,8152	35,2847	8	88,46
Экспонента	$Y(t)=441,8*e^{(0,114*t)}$	0,8797	58,5157	8	102,32

Характеристики полученных динамических моделей позволяют сделать вывод, что наиболее точно фактическую динамику выручки описывает уравнение экспоненциальной функции, т.к. именно это уравнение характеризуется наибольшим значением коэффициента детерминации (0,8797).

Далее проведем факторный анализ выполнения плана по выручке [5] от продаж ООО «Восток-Агро», исходные и расчетные данные которого представлены в таблице 3.

Таблица 3

Выполнение плана по выручке от продаж.

Продукция	Количество реализованной продукции, тыс. ц		Цена реализации, руб.		Выручка, млн. руб.			Отклонения выручки, млн. руб.		
	2020г.	2021г.	2020г.	2021г.	2020г.	2021г.	в 2021г. в ценах 2020г.	всего	в т.ч. за счет	
									количества	цен
1. Зерновые и бобовые	315,8	229,3	1170,10	1434,11	369,5	328,9	268,3	-40,6	-101,2	60,5
2. Подсолнечник	60,1	70,9	3090,99	3478,83	185,7	246,7	219,2	60,9	33,4	27,5
3. Сахарная свекла	150,1	417,5	336,68	373,82	50,5	156,1	140,6	105,5	90,0	15,5
4. Бобы соевые	5,4	0,6	2867,50	4911,39	15,5	2,7	1585,73	-12,8	-14,0	1,2
5. Молоко	120,0	221,7	2737,34	3179,18	328,5	704,9	606,9	376,3	278,4	98,0
6. Живая масса КРС	4,1	6,4	13539,10	12984,08	55,6	83,2	86,8	27,6	31,2	-3,6
Итого					1005,4	1522,4	1323,3	517,0	317,9	199,1

В 2021 году в сравнении с 2020 годом выручка выросла на 517 023,26 тыс. руб., из них на 317 933,66 тыс. руб. за счет увеличения количества реализованной продукции и на 199 089,60 тыс. руб. за счет роста цен. При этом по зерновым и бобовым, а также по соевым бобам наблюдается снижение объемов реализации, что привело к снижению выручки от этой продукции, несмотря на повышение цены. По живой массе крупного рогатого скота произошло снижение цены, однако выручка выросла за счет объема реализации. По сахарной свёкле и молоку выручка в основном выросла за счет объема реализации, а по подсолнечнику выручка выросла примерно в равной степени за счет объема и повышения цены.

Поводя итог, отметим, что необходимым условием для наращивания денежных поступлений от продаж продукции является устойчивое развитие производства, увеличение объемов производства и продаж ведущих видов растениеводческой и животноводческой продукции.

1. Казакова, Н.А. Финансовый анализ в 2 ч. Часть 2: учебник и практикум для вузов / Н.А. Казакова. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. – 209 с.

2. Мельник, М.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / М.В. Мельник, Е.Б. Герасимова. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2020. – 208 с.
3. Панина Е.Б. Детерминированные и стохастические методы в анализе финансовых результатов деятельности коммерческих организаций / Е.Б. Панина, С.И. Панин, О.С. Воищева // Современная экономика: проблемы и решения. – 2021. - № 12 (144). – С. 137 – 150.
4. Панина Е.Б. Теоретические и практические аспекты анализа финансовых результатов аграрных формирований Воронежской области / Е.Б. Панина, Л.А. Шишкина, А.Н. Кожухова // Тенденции развития технических средств и технологий в АПК: материалы международной научно-практической конференции (Россия, Воронеж, 20 февраля 2023 г.). – Воронеж: ФГБОУ ВО Воронежский ГАУ, 2023. – С. 458 – 467.
5. Полянская В.О. Определение резервов роста прибыли на основе анализа реализации продукции растениеводства / В.О. Полянская, Е.Б. Панина // Рецензируемый научный журнал «Тенденции развития науки и образования». – 2023. - № 94, Часть 3. – С. 198 – 203.

Морозкина С.С., Молчанова А.С., Салахьянц В.В

Сравнение компьютерных программ для обработки данных бухгалтерского учета

*Кубанский государственный аграрный университет
(Россия, Краснодар)*

doi: 10.18411/trnio-07-2023-234

Аннотация

В статье представлена основная информация о значении бухгалтерских компьютерных программ в деятельности учетного работника. Выделены преимущества и недостатки, а также риски и перспективы внедрения информационных продуктов в сферу учета организации. Отражена методология выбора бухгалтерской компьютерной программы для отдельно взятого экономического субъекта.

Приведены результаты сравнительного анализа ряда программных продуктов, в результате которых также выделены положительные и отрицательные черты каждого из них. На основе проведенного исследования сделан вывод о целесообразности и уместности внедрения продуктов в бизнес-процессы компании.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, бухгалтерские компьютерные программы, автоматизация бизнеса

Abstract

The article provides basic information about the importance of accounting computer programs in the activities of an accounting employee. The advantages and disadvantages, as well as the risks and prospects for the introduction of information products in the field of accounting of the organization are highlighted. The methodology of choosing an accounting computer program for a single economic entity is reflected.

The results of a comparative analysis of a number of software products are presented, as a result of which the positive and negative features of each of them are also highlighted. Based on the conducted research, the conclusion is made about the expediency and appropriateness of introducing products into the company's business processes.

Keywords: accounting, accounting computer programs, business automation

В настоящий момент времени ни у кого не возникает сомнений при выборе автоматизированной формы ведения бухгалтерского учета, так как ее преимущества перед другими формами очевидны и существенны.

Отметим, что в соответствии с Федеральным законом №402 «О бухгалтерском учете» организации обязаны передавать бухгалтерскую финансовую отчетность, налоговые декларации именно в электронном варианте. Электронная отчетность, подписанная электронно-цифровой подписью, передается по телекоммуникационным каналам связи в соответствующие органы. Подчеркнем, что электронный документооборот существенно оптимизирует рабочее время бухгалтера и сокращает время на обработку документации. Возможность подключения дистанционного банковского обслуживания, вариант оперативно проводить сверку расчетов с

контрагентами также являются неоспоримыми достоинствами и уже привычными и повседневными для бухгалтера инструментами автоматизированного варианта ведения бухгалтерского учета.

Рынок бухгалтерских компьютерных программ на данный момент достаточно широк и разнообразен (рис.1). Существуют как специализированные именно для ведения учета компьютерные программы, так и справочно-правовые системы, которые также служат эффективным инструментом в работе бухгалтера. В связи с этим перед ответственным за ведение бухгалтерского учета работником встает вопрос: какой программный продукт наилучшим образом по затратам и по функционалу подойдет конкретно его организации.

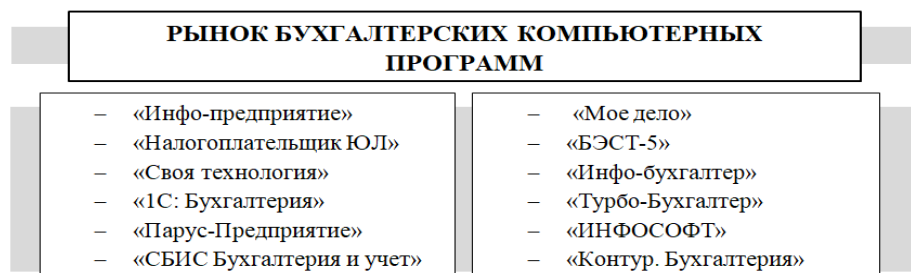


Рисунок 1. Перечень бухгалтерских программных продуктов.

Подчеркнем, что грамотное и уместное использование имеющихся сервисов и инструментов является ключевым фактором для успешной работы бухгалтерии, а также способствует повышению качества и уровню оперативности предоставления данных для руководящего звена.

Отметим, что к выбору программного продукта для ведения бухгалтерского учета следует отнестись особенно ответственно. Так как не существует единого программного продукта, который был бы универсален и удобен для всех компаний, каждой организации следует изучить и проанализировать текущую ситуацию на информационном рынке и выбрать актуальный для себя вариант.

При выборе продукта следует обратить внимание на ряд факторов. Отталкиваясь от масштаба организации, встает вопрос о функционале программы: целесообразно ли наличие широкого инструментария, либо же достаточно использовать стандартные команды.

Так, например, для крупной организации необходимо масштабирование программного продукта и, возможно, будет нужно обратиться к специалистам для корректировки программы исходя из потребностей бизнеса, а микропредприятиям, наоборот, будет более чем достаточно внедрение бесплатного продукта с ограниченным набором услуг. Также при выборе программы имеет значение сфера функционирования организации, особенности и специфика деятельности, штатная численность сотрудников, налоговый режим и т.д.

Принимая во внимание вышеперечисленные факторы, перед руководством встает вопрос непосредственно о выборе программного продукта для ведения бухгалтерского учета. Рассмотрим преимущества наиболее распространенных среди пользователей сервисов: «Инфо-Бухгалтер», «1С», «СБИС» и «БЭСТ-5».

Рассматривая программу автоматизации бухгалтерского учета «Инфо-бухгалтер» необходимо отметить достаточно продолжительный срок ее функционирования на рынке – более 30 лет. На протяжении всего периода времени разработчики непрерывно совершенствуют и развивают систему, добавляя новые инструменты и технологии. Говоря о сильных сторонах, также выделим постоянную удаленную поддержку специалистов, периодические семинары и курсы, посвященные программе, автоматические обновления программы с учетом нововведений в законодательстве. Подробнее преимущества и возможности продукта представим на рисунке 2.

Отметим, что бухгалтер может использовать программу в «облачном» формате, то есть без установки ее на компьютер, при этом функционал остается аналогичным. В «облаке» сохраняется принцип надежности, конфиденциальности и доступности.

Функционал программы «Инфо-Бухгалтер» дает возможность автоматического составления отчетности, ведения налогового и кадрового учета, при этом формируя необходимую сопровождающую данный участок учета документацию. Перечисленные преимущества характеризуют рассматриваемый продукт как крайне привлекательный для организаций.

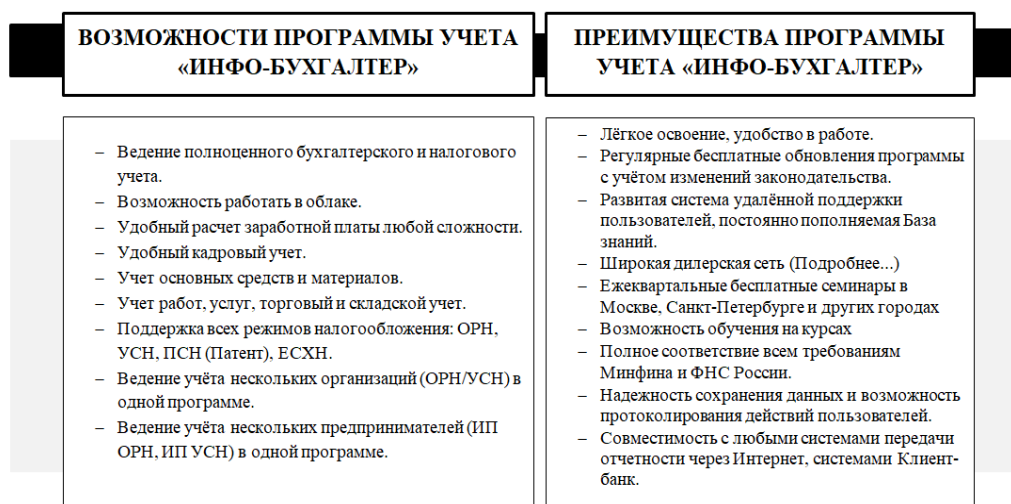


Рисунок 2. Возможности и сильные стороны программы «Инфо-Бухгалтер».

Далее рассмотрим довольно распространенный программный продукт «1С: Бухгалтерия». Имея многолетнюю историю, отечественная программа приобрела ценный опыт, который впоследствии положительно отразился на ее инструментарии, а также является ее конкурентным преимуществом перед другими сервисами.

Автоматизация бухгалтерского учета, используя данный продукт, включает ряд программ: «1С: Бухгалтерия 8», «1С: Зарплата и управление персоналом 8», «1С: Управление торговлей 8».

Особое внимание в частности крупным организациям следует уделить одному из программных комплексов «1С» - «1С: ERP», так как он позволяет отслеживать динамику ключевых показателей работы компании, регламентировать отдельные бизнес- процессы и контролировать деятельность подразделений. Внедрение в деятельность данного продукта будет способствовать повышению эффективности и производительности организации в целом, так как данные программы могут служить основой для принятия управленческих решений. Отразим возможности сервиса на рисунке 3.

Отметим, что несмотря на перечисленные положительные факторы, руководству следует проанализировать целесообразность и рациональность внедрения конкретно данной программы, так как первоначальные затраты на ее приобретение могут оказаться для организации существенными. Кроме того, бухгалтеру необходимо будет знать функционал и возможности программы, а также ориентироваться в разделах.

Аналогично программе учета «Инфо-Бухгалтер» сервис «1С: Бухгалтерия» можно использовать в «облачном» режиме, что является положительной чертой в части мобильности использования продукта.

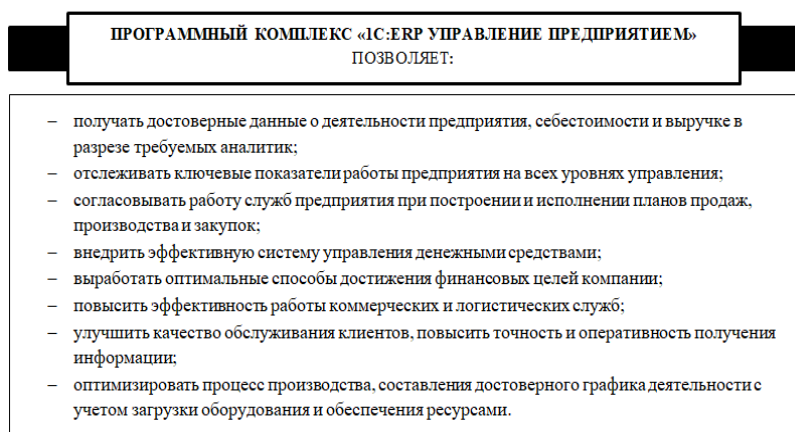


Рисунок 3. Возможности программного комплекса «1С: ERP Управление предприятием».

Позиционируя себя как экосистему для бизнеса, сеть деловых коммуникаций «СБИС» предлагает пользователям удобный и понятный интерфейс и широкий функционал для ведения учета и формирования отчетности. Ключевым преимуществом продукта является справочный раздел «База знаний», в котором, исходя из открытой вкладки, будут отображены инструкции по использованию сервиса. Также продукт предполагает постоянное сопровождение клиента: при возникновении вопроса учетный работник может в любое время обратиться к специалистам.

Отметим, что важным достоинством компании является аналитическая составляющая: руководитель или главный бухгалтер, например, при выборе контрагента могут посмотреть в программе уровень его надежности, наличие судебных дел, что поможет при принятии решения о сотрудничестве.

В системе «СБИС» можно также наглядно посмотреть динамику различных показателей и, следовательно, оперативно отследить сложившуюся тенденцию к росту или снижению. Необходимо отметить достаточно доступные по сравнению с другими представителями рынка программных услуг цены на приобретение продукта.

Автоматизацией бухгалтерской сферы занимается компания «БЭСТ», главной особенностью которой является ориентация на организации разных сфер и отраслей экономики. Отметим, что программа подходит для разных режимов налогообложения.

Одним из продуктов программы является «БЭСТ 5: Система управления персоналом» (рис. 4), целевым потребителем которого являются компании малого и среднего сегмента.

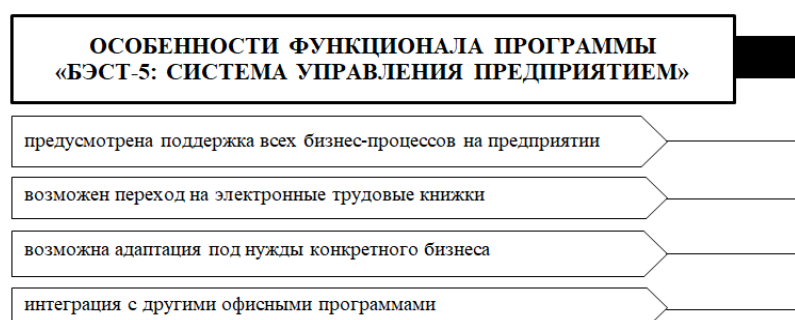


Рисунок 4. Особенности функционала программного продукта «БЭСТ 5: Система управления персоналом».

Система «БЭСТ» предполагает комплексный подход к контролю текущих процессов организации, в том числе и обработке бухгалтерских данных. Функционал продукта позволяет формировать отчетность и аналитику, отслеживать динамику расходов, а в модуле «Управление финансами» перед пользователем открывается более широкий инструментарий по управлению хозяйственными операциями.

Далее проанализируем рассмотренные выше бухгалтерские программные продукты в части функционала, инструментария и возможностей в таблице 1 и сделаем вывод для потенциальных пользователей.

Таблица 1

Сравнительная характеристика бухгалтерских компьютерных программ.

Критерий сравнения	«Инфо-Бухгалтер»	«1С: Бухгалтерия»	«СБИС»	«БЭСТ»
Рациональность применения для: 1) крупного бизнеса	-	+	-	-
2) среднего бизнеса	+	+	+	+
3) малого бизнеса	+	-	+	+
Наличие справочной системы	+	+	+	+
Наличие службы поддержки разработчика	+	+	+	+
Ведение учета по нескольким организациям	+	+	+	+
Возможность формирования отчетности	+	+	+	+
Возможность вести учет при любом режиме налогообложения без дополнительной переустановки	-	+	+	+
Наличие облачных сервисов	+	+	+	+

На основании данных, представленных в таблице 1, можно сделать ряд выводов: для индивидуальных предпринимателей, субъектов малого и среднего сегментов бизнеса при автоматизированной форме ведения бухгалтерского учета целесообразно выбрать такие программы, как «Инфо-Бухгалтер», «СБИС» и «БЭСТ». Данные продукты обладают всем необходимым функционалом для учета и отчетности, а также предполагают постоянное сопровождение со стороны разработчиков. Кроме того, в случае возникновения вопросов бухгалтер может обратиться к имеющимся справочным системам.

Для крупных компаний, как правило, со сложной структурой бухгалтерии руководству рационально будет сделать выбор в пользу программы «1С: Бухгалтерия», так как она позволяет при помощи специалистов корректировать функционал под конкретные требования и специфику бизнеса. Затраты на приобретение и сопровождение данного продукта будут оптимальны и оправданы именно для крупных организаций.

Подчеркнем, что расходы на приобретение информационных продуктов руководству следует воспринимать как долгосрочное вложение средств, ведь в перспективе эффект от их использования будет многократно превышать затраты. Именно поэтому необходимо уделить особое внимание всем нюансам, преимуществам, возможностям и рискам при выборе бухгалтерских программных продуктов.

1. Гарданова, А. Р. Компьютерные программы в бухгалтерском учете / А. Р. Гарданова // ТРАНСФОРМАЦИЯ научной МЫСЛИ в XXI ВЕКЕ : Сборник статей международной научно-практической конференции, Москва, 13 декабря 2017 года. – Москва: ООО "ИМПУЛЬС", 2017. – С. 384-387.
2. Мезина, С. А. Плюсы и минусы применения зарубежных и российских бухгалтерских компьютерных программ / С. А. Мезина, А. М. Воротникова, С. С. Морозкина // Учет, налогообложение, экономика и финансы: современное состояние и актуальные проблемы : Материалы всероссийской научно-практической конференции, Краснодар, 23–24 мая 2019 года. – Краснодар: ФГБУ "Российское энергетическое агентство" Минэнерго России Краснодарский ЦНТИ- филиал ФГБУ "РЭА" Минэнерго России, 2019. – С. 92-101.
3. Таймазова, Э. А. Основы организации учетной деятельности предприятия в условиях автоматизации бизнес-процессов / Э. А. Таймазова // Ученые записки Крымского инженерно-педагогического университета. – 2022. – № 3(77). – С. 108-112.

4. Корнева, О. С. Специфика применения информационных систем бухгалтерского учета / О. С. Корнева // Научный форум: экономика и менеджмент : Сборник статей по материалам XXXVII международной научно-практической конференции, Москва, 16 апреля 2020 года. Том 4 (37). – Москва: Общество с ограниченной ответственностью "Международный центр науки и образования", 2020. – С. 4-8.
5. Костливцева, Н. М. Основные аспекты автоматизация бухгалтерского учета. Актуальные программы / Н. М. Костливцева, Е. В. Кузьмина // Мировая наука. – 2019. – № 11(32). – С. 171-173.
6. Кушнир, И. Б. Автоматизация бухгалтерского учета с использованием специализированных компьютерных программ / И. Б. Кушнир, А. Ю. Калюжная // Аллея науки. – 2018. – Т. 1, № 4(20). – С. 101-104.
7. Цифровые технологии в бухгалтерском учёте / О. В. Жердева, С. С. Морозкина, Э. Т. Багателяя, К. А. Падалка // Естественно-гуманитарные исследования. – 2022. – № 42(4). – С. 353-357.

Норвин В.Н.

Клиентоориентированность организаций банковского сектора в современных условиях

Дальневосточный Федеральный Университет

(Россия, Владивосток)

doi: 10.18411/trnio-07-2023-235

Аннотация

Клиентоориентированность в банковской сфере является ключевым аспектом успешной работы банка. В данной статье рассматривается важность клиентоориентированного подхода для банков и его влияние на развитие бизнеса. В результате работы были описаны сущность и специфика клиентоориентированности в банковском секторе, выявлены критерии, факторы и условия, при которых формируется лояльность клиентов к коммерческому банку.

Ключевые слова: система лояльности, клиентоориентированность, банковская система, экосистемы коммерческих банков

Abstract

Customer orientation in the banking sector is a key aspect of the bank's successful operation. This article discusses the importance of a customer-oriented approach for banks and its impact on business development. As a result of the work, the essence and specifics of customer orientation in the banking sector were described, the criteria, factors and conditions under which customer loyalty to a commercial bank is formed were identified.

Keywords: loyalty system, customer orientation, banking system, ecosystems of commercial banks

Данная работа направлена на раскрытие особенностей концепций клиентоориентированности и клиентоцентричности в контексте их использования организацией банковского сектора. Как и любая другая организация, предприятия финансового сектора вынуждены подстраиваться под возрастающие запросы клиента и искать новые пути взаимодействия и решения возникающих проблем. Все существующие принципы и комплексы действий, являющиеся составляющими клиентоориентированной среды предприятия, сохраняются и для банковского сектора, но вместе с тем возникают и дополнительные элементы. В банковском секторе наиболее характерными элементами клиентоориентированности являются:

1. Предоставление широкого спектра услуг: банки стремятся предложить клиентам широкий выбор продуктов, соответствующих их потребностям. Это может включать кредитные карты, ипотечные и автокредиты, счета для малого бизнеса, услуги дистанционного банкинга и т.д.
2. Онлайн-банкинг: банки активно развивают онлайн-платформы, чтобы клиенты могли получать доступ к своим счетам, проводить переводы и платежи,

- контролировать свои финансы и управлять своими счетами в любое удобное время.
3. Персонализация услуг: стремление понять индивидуальные потребности каждого клиента и предоставить персонализированные услуги. Например, предоставление индивидуального финансового планирования, консультаций или адаптация услуг для клиентов с особыми потребностями.
 4. Удобство и доступность: Банки стараются сделать процессы более удобными и доступными для клиентов. Это может включать расширение сети банкоматов и отделений, быстрые процессы открытия счета или выдачи кредита, а также бесконтактные платежные технологии для удобства клиентов.

Если углубиться в процесс коммуникации с клиентом, существует система правил, позволяющих наиболее корректно вести диалог: запрет на использование оборотов с модальностью долженствования (надо, обязаны), обращение по имени и отсутствие в речи узкоспециальной лексики и прочее [1]. На современном этапе цифровизации процессов, укреплению позиций банка относительно конкурентов способствует скорость доведения информации. Каналами осуществления данного процесса могут выступать интернет-сайты, мобильные приложения, чат-боты, социальные сети и так далее. На примере многих банков такими каналами выступают мобильные приложения, посредством которых пользователи могут осуществлять онлайн-переводы, искать нужные отделения банков поблизости и решать возникающие проблемы, обращаясь онлайн к сотрудникам банка.

Также широко распространен и внедрен в деятельность многих организаций тренд на кастомизацию и индивидуализацию продукта. Предложение пакетов с опциями, которые могут подключаться или отключаться согласно запросам клиентов, персональные предложения, вариативность подписок на услуги банка, кастомизация банковских карт – все это является важным условием клиентоориентированного подхода для банковского сектора. Заключительным фактором акцентированного использования банком клиентоориентированной политики является создание собственных экосистем, развитию которых способствовала пандемия COVID 19 в России и мире в целом [2]. Сегодня экосистемы являются одной из форм проявления межбанковской конкуренции, и являются важным фактором успешного ведения бизнеса и повышения интереса клиентов к финансовой организации. Их можно разделить на внутренние, характерные конкретному банку, и внешние, которые являются совокупностью предложений всех крупных предприятий банковской системы.

Если говорить о первой группе, то некоторыми из ее основных элементов являются:

Во первых, системы управления клиентскими отношениями (CRM): эти системы помогают банку управлять клиентской базой данных, отслеживать взаимодействия с клиентами и предоставлять персонализированные услуги. Они также позволяют банкам анализировать данные клиентов для принятия интеллектуальных решений.

Во-вторых, системы быстрых платежей: в последнее время российские активно развивают системы быстрых платежей, суть которых в переводах по номеру телефона или электронных платежных системах (SberPay, платежные стикеры Tinkoff и прочее). Это позволяет клиентам моментально отправлять и получать деньги без необходимости вводить банковские реквизиты или оплачивать покупки удобным для них способом.

В-третьих, программы лояльности и бонусные системы: многие российские банки предлагают программы лояльности, которые позволяют клиентам получить дополнительные преимущества и вознаграждения за использование банковских услуг. Это может включать кэшбэк, скидки на товары и услуги, мили или бонусные баллы, которые можно использовать для получения привилегий или дополнительных банковских услуг.

Если говорить о внешней для потребителя совокупности экосистем банков, которые представляют собой совокупность услуг, продуктов и партнерств, направленных на удовлетворение различных потребностей клиентов, они могут включать следующее:

1. Розничная банковская экосистема: широкий спектр розничных банковских услуг и продуктов, таких как дебетовые и сберегательные счета, кредитные карты, потребительские кредиты, ипотека, инвестиции и др. Банки, такие как Сбербанк, ВТБ, Альфа-Банк и другие, предоставляют широкий выбор услуг для населения в этой сфере.
2. Корпоративная банковская экосистема: Эта экосистема ориентирована на компании и предприятия. В нее входят услуги для управления финансами, кредитование, инвестиции, обслуживание корпоративных счетов и другие финансовые решения для организаций. Банки, такие как Сбербанк, ВТБ, Газпромбанк и другие, активно участвуют в этой экосистеме.
3. Инвестиционная банковская экосистема: Эта экосистема в услуги и продукты для инвестирования и управления активами. Сюда входят управление активами, брокерское обслуживание, доверительное управление, структурированные продукты и другие инвестиционные инструменты. Сбербанк, Альфаанк, ВТБ, Газпромбанк и другие, предоставляют широкий спектр инвестиционных услуг.

Таким образом, клиентоориентированность является важным аспектом для банковского сектора, поскольку удовлетворение клиентских потребностей и предоставление уникального сервиса играют ключевую роль в создании и удержании клиентской базы. В целом, клиентоориентированность в банковской отрасли направлена на обеспечение наилучших условий для клиентов, учитывая их индивидуальные потребности и предоставляя высококачественные продукты и услуги. Это создает доверие и лояльность, что является ключевым фактором для успеха любого банка.

1. Ромашова И.П. Клиентоориентированность как ценность корпоративного дискурса: // Коммуникативные исследования. 2021. Т. 8. № 4. С. 810–822
2. Черникова Л.И., Кожевникова Н.В., Брагина Т.С. К вопросу потребительской лояльности клиентов кредитных организаций в современных условиях: // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2016. №24. С. 42-50.
3. Ушанов А.Е. Принцип клиентоцентричности банковской деятельности в условиях цифровизации // Финансовые рынки и банки. – 2020. – № 2. – С. 35-40.
4. Езангина, И. А. Программы банковской лояльности: выгоды для клиента и банка // Молодой ученый. — 2015. — № 11 (91). — С. 828-833.
5. Аймалетдинов Т. А. О подходах к исследованию лояльности клиентов в банковской сфере // Мониторинг. 2013. №2 (114).

Норвин В.Н.

Клиентоцентричность организации и ее роль в условиях современных рыночных отношений

*Дальневосточный Федеральный Университет
(Россия, Владивосток)*

doi: 10.18411/trnio-07-2023-236

Аннотация

На современном этапе развития рынка применение клиентоцентричного подхода становится необходимостью для успешного развития. Компании, которые умеют строить длительные и взаимовыгодные отношения с клиентами, имеют больше шансов на успех и

развитие. В данной статье дано определение понятия «клиентоцентричность», обоснована необходимость принятия стратегии клиентоцентричности для организации, а также описаны характерные черты и элементы клиентоцентричного предприятия.

Ключевые слова: клиентоцентричность, лояльность, развитие, клиентоориентированность, потребности клиентов.

Abstract

At the present stage of market development, the application of a client-centric approach becomes a necessity for successful development. Companies that are able to build long-term and mutually beneficial relationships with customers have a better chance of success and development. This article defines the concept of "client-centricity", justifies the need to adopt a client-centric strategy for the organization, and describes the characteristic features and elements of a client-centric enterprise.

Keywords: customer-centricity, loyalty, development, customer orientation, customer needs.

Данная статья направлена на раскрытие сущности понятия клиентоцентричности, а также разбор основных принципов и особенностей, присущих данной концепции. Начнем с того, что клиентоцентричность, в узком ее понимании — это максимально воплощенные на практике принципы клиентоориентированного подхода. То есть клиентоцентричность выступает продолжением и более глубоким проявлением клиентоориентированности, она направлена на максимальную адаптацию как товаров, так и услуг для каждого клиента. В своей работе «Определение влияния клиентоориентированности отечественного бизнеса на развитие инновационной деятельности в России» кандидат экономических наук и магистрант Пермского «НИПУ» Н.А. Толстоброва, Д.А. Толстобров обращаются к понятию клиентоцентричности, и определяют его как концепцию развития организации для удовлетворения интересов и потребностей клиента, процесс постоянного улучшения взаимодействия с ним [1].

Эта практика позволяет компании добиться максимально возможного взаимодействия с клиентами, увеличить их число и добиться популяризации собственного бренда, а вслед за этим и увеличения прибыли. На современном рынке, в условиях конкуренции и предполагаемого отсутствия монополий, клиентоцентричность необходима подавляющему большинство организаций, среди которых могут быть как коммерческие, так и государственные. В подтверждение этому обратимся к статье Марковой О.М. «Использование цифровой банковской платформы для продвижения розничных продуктов и услуг на российском рынке», где автор утверждает что клиентоцентричный подход позволяет организации расширить число клиентов и оптимизировать взаимодействие с ними, за счет улучшения репутации и возможности сформировать индивидуальные предложения [2].

Среди основных принципов клиентоцентричности, способствующих ее использованию в деятельности компании, выделяют:

1. Индивидуализация. В идеализированном понимании, согласно данному принципу, организация должна рассматривать каждого клиента как единственного. На практике, разумеется, это не представляется возможным, но персонализация на основе клиентских предпочтений должна выполняться и активно использоваться. Помимо этого, индивидуализация включает в себя способность компании найти и предложить нестандартное, персонализированное решение по проблеме клиента.
2. Взаимодействие с клиентами. Ключевым фактором здесь выступает умение создать условия, в которых клиенту было бы комфортно воспользоваться предлагаемой услугой или приобрести продукт. Также речь идет об эмпатии и умении найти подход к людям, убедить их в качествах вашей продукции и добросовестности компании.
3. Обратная связь. Отзывы потребителей помогают в наибольшей степени узнать о недостатках и основных положительных качествах сервиса или продукта, а

соответственно и исправить недоработки, чтобы в дальнейшем услуга или товар стали более привлекательными для клиента.

При соблюдении всех вышеперечисленных условий компания получает весомые плюсы и выгоды, среди которых: возросшая доля постоянных клиентов благодаря тому, что потребителю импонирует ценностный подход и ориентация бизнеса на удовлетворение его потребностей, а также увеличение узнаваемости бренда и его популяризация, снижение затрат на рекламу, за счет активного использования клиентоориентированной политики. Также, потребитель становится менее восприимчивым к изменениям в ценовой политике компании, благодаря сформировавшемуся доверию и имиджу, предоставление клиентам большей ценности при приобретении услуги или товара.

Далее поговорим об особенностях взаимосвязанных понятий клиентоцентричности и клиентоориентированности в условиях цифровизации экономической системы. На сегодняшний день ценовая конкуренция фирм и организаций не занимает той лидирующей позиции, которая была присуща ей несколько лет назад. Причиной этого является возросшая роль компаний, делающих акцент на качестве обслуживания и максимальном удовлетворении запросов потребителей, вследствие чего клиент становится не столь чувствительным к ценовому фактору.

Рассматривая данные концепции сквозь призму современной экономической ситуации, формируется тезис, согласно которому клиентоориентированность и клиентоцентричность организации в условиях современных рынков невозможна без проработанного уровня сервиса, чему способствует предварительный анализ желаний и запросов клиента и направленность политики компании на их максимально возможное удовлетворение. Для аргументации данной позиции обратимся к статье «Клиентоориентированность: основные подходы к определению» кандидата экономических наук и ее ассистента Трушкиной Н. В. и Рынкевича Н. С. Авторы утверждают, что даже имея преимущество с точки зрения ценового фактора, в виды системы скидок, более низких цен и т. д., фирма будет уступать конкурентам, активно работающими над повышением лояльности клиентов и взаимодействием с ним [3]. Таким образом, можно выделить следующие принципы, обеспечивающие становление клиентоориентированной политики предприятия на современном этапе:

1. Поощрение постоянных клиентов и привлечение новых, за счет внедрения программ лояльности, предварительно приняв комплекс маркетинговых управленческих решений, для выявления главных запросов и желаний клиента.
2. Проведение процессов, направленных на увеличение продолжительности контактов с гостями. Данный подход позволит вызвать большую заинтересованность и выявить возможные недостатки маркетинговой стратегии.
3. Формирование клиентоориентированной стратегии внутри самого коллектива, так как это позволит сформировать определенную культуру компании, и упростить проецирование принятых мер на клиента [4]. Эта мера является обязательной по определению самого клиентоориентированного подхода, так как «механически» правильно реагировать на слова и просьбы клиентов, на их жалобы или вопросы, без должного взаимного уважения отношения в рабочем коллективе, не представляется возможным. Важно понимать, что речь идет о взаимоуважении на всех уровнях управления, как между сотрудниками одного звена, так и со стороны более старших должностей.
4. Своевременный контакт и обратная связь по любым возникающим вопросам потребителя. Отсутствие данного критерия не позволит организации в полной мере наладить контакт с ее клиентами, и в качестве решения может использоваться система чат-ботов.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод о том, что клиентоориентированный и клиентоцентричный подходы не могут быть обеспечены разовым комплексом действий – обе

концепции требуют постоянного изучения компанией запросов потребителя и максимально оперативную реакцию на них. Заинтересованность в удовлетворении всех потребностей клиента, увеличение времени контактов потребителя с вашим продуктом, приятная, непринужденная атмосфера и скорая обратная связь – те составляющие, которые позволят организации следовать по пути клиентоориентированного подхода.

1. Толстодоброва Н.А., Толстодобров Д.А. Определение влияния клиентоориентированности отечественного бизнеса на развитие инновационной деятельности в России: // Инновационное развитие экономики: тенденции и перспективы. 2015. Т. 1. С. 340–350.
2. Маркова О.М. Использование цифровой банковской платформы для продвижения розничных продуктов и услуг на современном рынке: // Финансовые рынки и банки. 2019. № 1. С. 51-54.
3. Трушкина Н.В., Рынкевич Н.С. Клиентоориентированность: основные подходы к определению: // БизнесИнформ. 2019. №8. С. 244–252.
4. Лаптев Г.Д., Шайтан Г.К. Управление созданием прорывных продуктовых инноваций в сформировавшейся компании: // Вест. Моск. Ун-та. Сер. 6. Экономика. 2015. № 3. С. 76–91.
5. Бабьшев В.Ю., Огунлана А.О. Клиентоориентированность банков в современных условиях: // Вестник Науки Сибири. 2018. №4(31). С. 54–68.
6. Медведева В.Р. Категоризация клиентов по степени ценности и пути увеличения количества лояльных клиентов в банковской сфере // Вестник Казанского государственного финансово-экономического института. 2008. №3. С. 16–19.

Норвин В.Н.

Ошибочные критерии определения монополизированного рынка на примере компании Standard Oil

*Дальневосточный Федеральный Университет
(Россия, Владивосток)*

doi: 10.18411/trnio-07-2023-237

Аннотация

Понятие монополии зачастую ассоциируется с отрицательными последствиями для рыночной конкуренции и потребителей. Однако, те сигналы, которые многие принимают за критерии монополизированного рынка, не всегда являются таковыми. Данная статья посвящена понятию захвата рыночной власти и анализу деятельности нефтяной компании Standard Oil на предмет наличия в ней элементов монополии.

Ключевые слова: монополия, рынок, конкуренция, захват рыночной власти, критерии монополии, рынок нефти.

Abstract

The concept of monopoly is often associated with negative consequences for market competition and consumers. However, the signals that many people take for the criteria of a monopolized market are not always such. This article is devoted to the concept of seizing market power and analyzing the activities of the Standard Oil company for the presence of monopoly elements in it.

Keywords: monopoly, market, competition, seizure of market power, criteria of monopoly, oil market.

Вопрос существования монополизированной рыночной власти и способов ее достижения неизменно интересует всех субъектов экономической деятельности, ввиду прямого и неограниченного влияния данной формы рынка на все его процессы и благосостояние потребителей. По мнению Топаловой Е.И. понятие «монополия» имеет двойственный смысл: под монополией понимается предприятие, которое занимает ведущее положение в определенной отрасли; под монополией понимается положение фирмы на рынке, позволяющее ей контролировать последний и устанавливать монопольную цену [1]. При этом, не исключено,

что в некоторых случаях деятельность монополий является оправданной и необходимой, но эти процессы должны контролироваться со стороны государства, для того чтобы не допустить злоупотребления своим монопольным положением [2].

Таким образом, монополия — это экономическая ситуация, при которой одно предприятие или группа компаний контролирует определенный сегмент рынка, что может нести в себе изменение и регулирование объема предложения товаров или услуг в своих интересах. Такая ситуация на рынке может нести как негативные последствия, а именно ограничение выбора потребителей, низкий стимул к инновациям, создание искусственного дефицита, так и благоприятные, среди которых высокая экономическая эффективность, благодаря низким издержкам, наличие единых стандартов производства и так далее.

Несмотря на некоторые позитивные стороны, пути становления монополии, сквозь призму взглядов сторонних обозревателей, долгое время рассматривались как беспощадные и предосудительные. Но насколько объективны мнения о том, что создание и контроль монопольной структуры всегда сопровождается ценовой дискриминацией и прямым давлением на конкурентов? Задачей данной статьи является теоретическая концептуализация основных способов захвата рыночной власти и оценка их обоснованности на примере компании Standard Oil. Ответ на поставленный вопрос можно добиться путем последовательного доказательства или отвержения нескольких гипотез.

Во-первых, согласно мнению большинства, Standard Oil установила монополию на переработку нефти благодаря систематическому использованию хищнической ценовой дискриминации. Зачастую аргументация этого утверждения начинается с того, что хищник обладает монопольной властью, опираясь на которую проводит свою политику снижения цен [3]. Отрасль переработки нефти в США во второй половине XVIII — начале XIX века была весьма конкурентной благодаря низким капиталовложениям, требующимся для входа на рынок. Вследствие этого фактора Standard Oil до 1870 года владела лишь 10% рыночной власти. Очевидно, что описанный ранее способ не мог использоваться компанией, владеющей 10% рынка, так как для ведения борьбы необходим огромный объем ресурсов, которыми на тот момент компания не владела.

Во-вторых, большинство сторонников версии о хищничестве со стороны Standard Oil считали, что она постепенно уничтожала своих конкурентов и банкротила их предприятия. Но владельцы компании видели более простой и легальный способ укрепления своих позиций — слияние и поглощение. Это следует из элементарного сравнения убытков от ведения ценовой войны (если бы ее пришлось начать) и монопольной прибыли. При снижении цен до уровня ниже себестоимости, и хищник и его конкуренты долгое время несут потери, пока в результате не останется только одна фирма. Альтернативой этому стала покупка конкурирующих фирм по цене, соответствующей конкурентной ценности их активов (иногда и превышающая ее). В этом случае выигрывали обе стороны - Standard Oil получала долю рынка, а владельцы поглощенного предприятия и его персонал оставались на своих должностях, продолжая деятельность компании, но под руководством Standard Oil. При этом не подтверждено ни единого случая, в котором бы SO путем занижения цен банкротила предприятия в своей отрасли.

В-третьих, имеющийся разброс цен между отделенными друг от друга рынками часто рассматривается как процесс преследования монополистом кого-либо. В действительности, если монополист ведет деятельность на двух рынках с одинаковой эластичностью спроса и монопольной ценой, но в какой-то момент на один из них входит другая фирма, изменившаяся цена будет отражать лишь следствие возникновения альтернативного предложения. Данный разброс цен будет подтверждением факта о том, что при увеличении предложения цена на товар снижается, но для стороннего наблюдателя данная ситуация будет указывать на преследование монополистом своего конкурента.

Также стоит отметить коснуться мнения, согласно которому при ведении бизнеса хищник стремится монополизировать все смежные процессы отрасли для обеспечения себе

наилучших условий. Компания Standard Oil монополизировала отрасль переработки сырой нефти, но никогда не стремилась сделать это в сфере добычи и сбыта. Учитывая отсутствие барьеров для входа и как следствие большое количество розничных продавцов, SO понимала невозможность и ненужность установления монопольной власти в сфере розничной торговли. Напротив, компания была заинтересована в поддержании эффективного и максимально конкурентоспособного рынка сбыта.

Таким образом, можно уверенно утверждать, что Standard Oil не использовала хищническую ценовую дискриминацию с целью вытеснения конкурентов. Единичные случаи снижения цен были связаны с учетом изменения эластичности (при вхождении новых продавцов) на рынках, где присутствовала компания, но самостоятельных действий, направленных на изменение эластичности она не предпринимала. Результат работы показывает, что Standard Oil добилась монопольного положения вовсе не путем ценовой дискриминации.

1. Топалова, Е. И. Монополия: сущность, типы, "за" и "против" монополии / Е. И. Топалова, Т. А. Шолохова // Инновационные научные исследования. – 2020. – № 12-2(2). – С. 273-278.
2. Белкина, Е. Н. Монополия - "за" и "против". Двойственная роль монополии / Е. Н. Белкина, Д. А. Киселева // Новая наука: От идеи к результату. – 2016. – № 5-1(84). – С. 96-99.
3. Джон С. Мак-Ги: Хищническое снижение цен: дело компании Standard Oil. Право и Экономика, Том. 1. – 1958, - С. 137-169.

Норвин В.Н.

Понятие и методы формирования клиентоориентированной организации

*Дальневосточный Федеральный Университет
(Россия, Владивосток)*

doi: 10.18411/trnio-07-2023-238

Аннотация

Современный этап развития рынка и бизнеса побуждает организации искать новые способы сохранения и привлечения клиентов. Клиентоориентированность стала ключевым аспектом для успешного ведения бизнеса, так как сегодня потребители все больше требуют индивидуального подхода. Изучение понятий клиентоориентированности и их истории позволяет создать в организации условия, которые будут привлекать новых клиентов.

Ключевые слова: клиентоориентированность, клиентоцентричность, привлечение потребителей, системы лояльности.

Abstract

The current stage of market and business development encourages organizations to look for new ways to retain and attract customers. Customer orientation has become a key aspect for successful business, as today consumers are increasingly demanding an individual approach. Studying the concepts of customer orientation and their history allows you to create conditions in the organization that will attract new customers.

Keywords: customer orientation, customer-centricity, attracting consumers, loyalty systems.

На современном этапе формирования общественных и производственных отношений, в условиях постоянно нарастающей конкуренции, большинство организаций вынуждено искать для себя новые векторы развития, которые обеспечат их устойчивое положение на рынке. Такими направлениями могут выступать неизвестные ранее или же видоизмененные концепции и стратегии, отвечающие на запросы потребителей и обеспечивающие фирме оптимальные позиции относительно конкурентов.

Для более глубокого понимания сущности концепции обратимся к подходу, существовавшему до рассматриваемого понятия и активно используемому многими организациями – продуктивному подходу. В работе «Формирование клиентоориентированного подхода к бизнесу: концептуальная модель», доцент экономических наук О.К. Ойнер утверждает, что продуктивный подход – это тип построения какой-либо стратегии компании или всего бизнеса в целом на основе наиболее простых решений [1]. В основе данного термина лежит тезис, согласно которому организации должны достигать поставленных целей и задач путем наименьших затрат ресурсов и времени. Для продуктивного подхода длительность сотрудничества с клиентами, их вовлеченность в маркетинговую политику и обратная связь не имеют значения. Целью компании является увеличение продаж и извлечение максимальной прибыли, но не удовлетворение потребностей клиента.

В дальнейшем, для поиска и удержания клиентской базы, тех принципов, которые диктовал продуктивный подход, становилось недостаточно. Следствием этого явилось возникновение противоположного продуктивному подходу – клиентоориентированного. Чтобы иметь представление о его сущности, рассмотрим данное понятие с точки зрения его эволюции. Автор приведенной выше статьи разделяет этот процесс на 3 основных этапа:

Первый этап: предпосылки становления концепции, критика продуктивному подходу к бизнесу.

Второй этап: ориентация на клиента как ядро концепции ориентации на рынок.

Заключительный этап: переход к концепции клиентоцентричности [1].

На первом этапе происходит постепенная смена ориентации фирмы с производства и продажи товара на маркетинговые исследования и маркетинговую эффективность. Формируется тезис, согласно которому фирмы должны оставить концепцию, при которой они производят то, что могут произвести, а не то, что нужно клиенту и за что он готов платить. На втором этапе рыночная ориентация выступает основой поведения компании на рынке, возникают обобщенные понятия ориентации на клиента, ориентации на конкурента, долгосрочного планирования согласно ожиданиям потребителя. На третьем, уже сформировавшемся понятие клиентоориентированности разбивается на отдельные составляющие, и каждая фирма в зависимости от рода деятельности делает наибольший упор на какой – либо из них. И таким образом, сквозь призму трех этапов клиентоориентированность можно определить как способ поведения организации, при котором компания выявляет желания клиента и удовлетворяет их путем создания продукции или услуги.

Но за счет чего и какими средствами достигается ориентация компании на клиента? Может ли это быть достигнуто путем обучения сотрудников, или речь идет о перестраивании всей системы организации на каждом из ее уровней? Доктора экономических наук М. В. Ефремова и О. В. Чкалова в статье «Обобщение и систематизация подходов к определению понятия клиентоориентированность» выделяют два главных направления для достижения описанных выше целей. Согласно первому, клиентоориентированность рассматривается как специальная форма выстраивания процесса взаимодействия с клиентами, с акцентом на навыках персонала и качестве обслуживания [2]. Но вместе с тем концепция ориентации на клиента, поставленная в рамки лишь хорошо обученного персонала, не может удовлетворить все поступающие запросы, поэтому, согласно второму направлению, клиентоориентированность включается во все процессы деятельности организации, и конечной целью выступает достижение того результата, который и нужен самому потребителю [2]. Подводя итог вышесказанному, на основе рассмотренных подходов к определению и условий, клиентоориентированность выступает концепцией бизнеса, включающей комплекс мероприятий, направленных на удовлетворение и формирование потребностей клиентов, реализуемой на всех уровнях менеджмента во всех функциональных подразделениях.

Так какие же конкретно факторы влияют на формирование клиентоориентированной среды в организации? Кандидат физико-математических наук и научный сотрудник МГУ им. М.В. Ломоносова Г. Д. Лаптев и Д. К. Шайтан в работе «Управление созданием прорывных продуктивных инноваций в сформировавшейся компании» выделяют два иерархических уровня

формирования клиентоориентированности, которые в совокупности создают тот минимум условий, необходимый для удовлетворения запросов клиента: внешний – макроуровень, и внутренний – микроуровень. Первый включает в себя экономическую ситуацию региона, географическое положение организации и правовой аспект. Вторая группа - микроуровень, в свою очередь, формируется из совокупности клиентов, поставщиков, товаров и финансовой составляющей, сервисных функций, ориентации подразделений на сервисную структуру, выделения клиентских подразделений и разнообразия вариантов обслуживания потребителей [4]. В дальнейшем большинство авторов выделяют неоспоримое главенствование факторов микроуровня над факторами макроуровня, так как ориентированность деятельности компании на своих клиентов является следствием развития факторов именно этого уровня. Исходя из этого можно утверждать, что клиентоориентированность формируется благодаря факторам внутренней среды предприятия, и в меньшей степени подвержена внешним эффектам.

Таким образом, клиентоориентированность — это стратегическое направление, при котором организация фокусируется на удовлетворении потребностей и ожиданий своих клиентов. Она предполагает предоставление высококачественных товаров или услуг, а также создание приятного и удобного опыта взаимодействия с потребителем.

Клиентоориентированная организация активно ищет способы улучшения качества продукции или услуг, исходя из потребностей своих клиентов. Она стремится создать продукты и сервисы, которые максимально соответствуют требованиям рынка и ожиданиям клиентов. Важными чертами клиентоориентированной организации являются глубокое понимание потребностей потребителя, постоянное обновление и адаптация продуктов и услуг, основанные на обратной связи клиентов, а также активное предоставление поддержки и решение проблем для обеспечения положительного опыта клиентов.

1. Ойнер О.К., Пантелеева Е.К., Метелева Ю.И., Цыганкова Ю.М. Формирование клиентоориентированного подхода к бизнесу. Концептуальная модель: // Вест. Моск. Ун-та. Сер. 6. Экономика. 2018. № 2. С. 94–116.
2. Ефремова М.В., Чкалова О.В. Обобщение и систематизация подходов к определению понятия клиентоориентированность: // Вест. Ниж. Ун-та. Им. Н.И. Лобачевского. Сер. Социальные науки. 2016. №2(42). С. 17-25.
3. Гулакова О.В., Панин В.М., Ребязина В.А. Оценка клиентоориентированности компании: разработка комплексной шкалы и ее адаптация к условиям российского рынка: // Вест. Моск. Ун-та. Сер. 6. Экономика. 2016. № 6. С. 87–110.
4. Лаптев Г.Д., Шайтан Г.К. Управление созданием прорывных продуктовых инноваций в сформировавшейся компании: // Вест. Моск. Ун-та. Сер. 6. Экономика. 2015. № 3. С. 76–91.
5. Цысарь А.В. Лояльность покупателей: основные определения, методы измерения, способы управления // Маркетинг и маркетинговые исследования. 2002. № 5, стр 57.
6. Андреев А.Г. Лояльный потребитель – основа долгосрочного конкурентного преимущества компании // Маркетинг и маркетинговые исследования. 2003. №2. С. 16.

Норвин В.Н.

Проблемы взаимодействия НКО и бизнеса

*Дальневосточный Федеральный Университет
(Россия, Владивосток)*

doi: 10.18411/trnio-07-2023-239

Аннотация

В статье рассматриваются проблемы, связанные с коммуникацией и координацией деятельности НКО и бизнеса. Взаимодействие этих структур несет большой потенциал для достижения совместной социальной и экономической цели. Однако, на практике возникают определенные проблемы, которые могут ограничивать эффективность такого сотрудничества. Разные финансовые возможности и цели, которые преследует каждая из организаций, могут создавать неравноправные условия для взаимодействия и ограничивать его эффективность.

Ключевые слова: некоммерческая организация, социальные миссии, взаимодействие НКО и бизнеса, сотрудничество, социальное партнерство.

Abstract

The article discusses the problems associated with communication and coordination of the activities of NGOs and businesses. The interaction of these structures has great potential for achieving a joint social and economic goal. However, in practice there are certain problems that may limit the effectiveness of such cooperation. Different financial opportunities and goals pursued by each of the organizations can create unequal conditions for interaction and limit its effectiveness.

Keywords: non-profit organization, social missions, interaction of NGOs and business, cooperation, social partnership.

Некоммерческие организации не преследуют коммерческую выгоду. Смысл их функционирования заключается в том, чтобы создавать условия для поддержания социальных, культурных, образовательных, научных и иных аналогичных инициатив. Некоммерческие организации направлены на повышение уровня жизни в государстве и социуме.

Социальная миссия некоммерческих организаций заключается в том, чтобы оказывать помощь, поддержку населению в сложных вопросах, ситуациях.

В свою очередь, бизнес, конечно, прежде всего, направлен на получение и приумножение прибыли. Однако, помимо чисто коммерческих целей бизнес играет огромную роль в социально-экономическом развитии государства и общества. Ведь именно бизнес-структуры обеспечивают экономическое, технологическое, инновационное, институциональное и инвестиционное развитие. Соответственно, чем выше уровень такого развития, тем более функциональной является сфера социальной защиты.

Бельская Н.Р. в работе «Механизм взаимодействия некоммерческих организаций, органов власти и бизнеса в России» поднимаются следующие проблемы взаимодействия НКО и бизнеса: очень часто сотрудничество имеет ограниченный характер, ввиду того, что сводится лишь к финансированию НКО бизнес-структурами. Однако, на самом деле взаимодействие НКО и бизнес структур обладает огромным, практически неисчерпаемым потенциалом. Также взаимодействие обладает больше точечным характером, это проявляется и в том, что, во-первых, нет выработанной системы взаимодействия указанных структур, а, во-вторых, отсутствует взаимодействие как таковое по многим ключевым вопросам.

Болотин А.В. и Лунегова А.А. в своей статье «Методика определения количества эффективных НКО: проблемы и решения» приводят примеры компаний, которые отличаются высоким уровнем социальной ответственности и взаимодействуют с НКО. Так, ПАО «Роснефть» выработала собственные принципы сотрудничества с НКО, среди которых прозрачность и партнерство – основные. Сотрудничество в основном сосредоточено вокруг экологического вопроса: сохранения природы, а также в области образования и спорта. В частности, компания активно взаимодействует с образовательным фондом.

Банк «ВТБ» сотрудничает с НКО по нескольким направлениям сразу: спорт, культура, образование, здоровье. ПАО «Ростелеком» также отмечается активным взаимодействием с НКО, например, помогает реализации федеральной программы «Цифровое равенство».

Дорошина О.П. характеризует пути преодоления некоторых проблем, которые обнаруживаются во взаимодействии НКО и бизнес-структур. Так, в частности, отмечено, что далеко не всегда сотрудничество строится на системных механизмах, а в законодательстве присутствуют пробелы и изъяны, что не позволяет в полной мере достичь нужного эффекта. Так, в недостаточной степени обеспечивается прозрачность такого сотрудничества. Кроме того, часто население практически не вовлекается во взаимодействие.

На сегодняшний день о росте количества НКО и об актуальности сотрудничества НКО с бизнес-структурами утверждают многие авторы. При этом если НКО в своей деятельности стремятся улучшить качество жизни граждан, то бизнес-структуры порой могут иметь некие двойные стандарты, при которых в сотрудничестве к своим обязанностям подходят формально,

просто чтобы наработать соответствующий имидж или просто потому, что такое сотрудничество актуально.

Имеется также проблема, связанная с тем, что не все НКО функционируют эффективно. При этом довольно сложно понять, какие НКО работают действительно эффективно, а какие нет. Среди НКО, между тем, все больше растет конкуренция за ресурсы. При этом иногда может складываться ситуация, когда ресурсы расходуются нецелесообразно и не по назначению. По данным статистики, всего около 20% от общего числа НКО насчитывается активно и эффективно функционирующих.

Кривуля М.А. в работе «Эффективность взаимодействия бизнеса и некоммерческих организаций» также поднимает проблему отсутствия должных инструментов измерения эффективности функционирования НКО. Так, в частности, отмечается, что необходимо не просто выработать систему общих и измеримых показателей, но и учесть специфику направлений, в которых идет реализация социальных проектов. Речь идет о том, что проекты могут затрагивать сферу образования или здоровья, либо спорта и т.д. Для каждой сферы необходимо наличие собственных специфических показателей. А выработать их не так просто. На практике отчетность преимущественно содержит общие фразы, далеко не всегда даже конкретно перечисляются мероприятия, которые были реализованы в рамках сотрудничества бизнеса и НКО.

Зачастую сами НКО инициируют сотрудничество с бизнес-структурами. При этом каждая организация может преследовать собственные цели, которые отчасти лишь совпадают с потребностями населения. То есть, социальные миссии ставятся далеко не на первое место.

Другая проблема заключается в том, что сотрудничество НКО и бизнес-структур должно оптимально регулироваться государством. При этом важно обеспечить баланс.

Отмечается, что ранее (до 2020 года) финансирование осуществлялось на конкурсной основе, а также в рамках специально реализуемых программ. Теперь же осуществляется софинансирование, а также идет реализация состязательных процедур Фонда Президентских грантов для субъектов РФ. Пока сохраняется проблема неравномерного распределения ресурсов, а также далеко не все НКО занимаются социально уязвимыми группами населения.

В идеальном варианте бизнес должен рассматривать НКО как наиболее значимый сектор, с которым необходимо стремиться взаимодействовать, ввиду того, что такое взаимодействие позволит увеличить уровень жизни населения, а значит, приведет к социально-экономической стабильности. То есть, бизнес-структуры в итоге выиграют от этого взаимодействия, причем как прямо, так и косвенно.

Но наблюдаются определенные проблемы, а именно: бизнес-структуры часто скептически настроены по отношению к НКО и сотрудничеству с данным сектором; до конца не осознают, насколько важно такое взаимодействие; как следствие – отсутствует опыт взаимодействия с НКО. Поэтому можно выделить общую проблему – восприятие НКО со стороны бизнеса. НКО также часто критикуют бизнес, из-за того, что сталкиваются с игнорированием запросов о помощи.

Таким образом, проанализировав источники, можно заключить, что, безусловно, взаимодействие НКО и бизнеса является важным. Но в этом взаимодействии пока имеются определенные недостатки, которые следует устранять. В частности, необходимо проводить работу с бизнес-структурами по объяснению значимости такого взаимодействия, а также первичных и вторичных выгод; вырабатывать наиболее эффективные механизмы и инструменты, при помощи которых сотрудничество НКО и бизнеса принесет необходимые результаты, а все основные социальные миссии будут в полном объеме выполнены. Также важно задуматься над разработкой показателей, при помощи которых можно установить степень эффективности НКО и способов их расчета. Финансирование НКО, причем как со стороны государства, так и со стороны бизнеса – отдельная и существенная проблема, требующая решения.

Важно расширять диапазон взаимодействия, делая его системным, комплексным. Для этого, в частности, следует постепенно реформировать действующее законодательство и выработать оптимальный баланс регулирования такого сотрудничества со стороны государства.

1. Бельская Н.Р. Механизм взаимодействия некоммерческих организаций, органов власти и бизнеса в России // *π-Economy*. 2009. № 1. С.29-32.
2. Болотин А.В., Лунегова А.А. Методика определения количества эффективных НКО: проблемы и решения // *Вестник Пермского национального исследовательского политехнического университета. Социально-экономические науки*. 2020. № 1. С.218-225.
3. Дорошина О.П. Оценка последствий режима налогового благоприятствования в мотивации бизнеса к взаимодействиям с социально-ориентированными некоммерческими организациями // *Вестник экономики, права и социологии*. 2014. № 3. С.29-38.
4. Ефимова Л.А. Новый порядок финансирования субъектов РФ при реализации программ развития гражданского общества // *Инновации и инвестиции*. 2023. № 3. С.192-205.
5. Кривуля М.А., Лунегова А.А., Болотин А.В., Бердникова В.А. Эффективность взаимодействия бизнеса и некоммерческих организаций // *Вестник Пермского национального исследовательского политехнического университета. Социально-экономические науки*. 2020. № 1. С.249-267.
6. Лунегова А.А., Болотин А.В. О роли некоммерческих организаций в повышении качества жизни населения // *Вестник Пермского национального исследовательского политехнического университета. Социально-экономические науки*. 2018. № 3. С.316-322.
7. Старшинова А.В., Платонова Л.А. Развитие НКО как поставщиков социальных услуг в регионах дальневосточного округа // *Ойкумена. Регионоведческие исследования*. 2020. № 1. С.83-102.
8. Старшинова А.В., Бородкина О.И. (2022). Стратегии устойчивости социально ориентированных НКО: механизм грантовой поддержки // *Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз*. 2022. Т. 15. № 5. С. 221-236.
9. Щербаченко П.С., Карлинская М.С. Партнерство с некоммерческими организациями как способ повышения социальной ответственности российского бизнеса: практико-ориентированный подход // *Вестник университета*. 2020. № 8. С. 133-139.

Норвин В.Н.

Характеристика влияния кризисов на экономику государства

*Дальневосточный Федеральный Университет
(Россия, Владивосток)*

doi: 10.18411/trnio-07-2023-240

Аннотация

Долгое время экономический кризис рассматривался как губительное для экономики событие. Данная статья описывает влияние экономических кризисов на экономику государства и описывает как положительные, так и отрицательные аспекты данного влияния. Также автор анализирует различные стратегии и меры, которые могут помочь государству справиться с отрицательными последствиями экономического кризиса и использовать его потенциальные положительные стороны для стимулирования роста и развития экономики.

Ключевые слова: экономический кризис, рецессия, финансовый кризис, монетарная политика, фискальная политика.

Abstract

For a long time, the economic crisis was seen as a disastrous event for the economy. This article describes the impact of economic crises on the economy of the state and describes both positive and negative aspects of this influence. The author also analyzes various strategies and measures that can help the state cope with the negative consequences of the economic crisis and use its potential positive aspects to stimulate growth and economic development.

Keywords: economic crisis, recession, financial crisis, monetary policy, fiscal policy.

В экономической науке роль экономических кризисов как значительное нарушение нормального функционирования экономической системы, что приводит к серьезным негативным последствиям для ее активных участников.

Прежде всего, экономические кризисы являются неотъемлемой частью экономического цикла. Они обусловлены различными факторами, такими как нестабильность финансовых рынков, неравновесие в реальном секторе экономики, изменения в политических и геополитических условиях, неизвестные структурные изменения и даже искусственные манипуляции. Говоря о понятии кризиса и его роли в экономической сфере жизни общества, следует начать с определения кризиса как общественного явления. Амосова А.В. определяет экономический кризис как резкое ухудшение экономического состояния страны, проявляющееся в значительном спаде производства, нарушения сложившихся производственных связей, банкротстве предприятий, росте безработицы и в итоге - снижении жизненного уровня, благосостояния населения.

Сущность экономического кризиса проявляется в перепроизводстве товаров по отношению к совокупному спросу, нарушении условий воспроизводства общественного капитала, массовых банкротствах фирм, росте безработицы и других социально-экономических потрясениях [2]. Многие ныне существующие и активно развивающиеся страны пережили несколько масштабных кризисов, которые впоследствии оказали большое влияние на их положение на международном рынке. Можно ли с уверенностью сказать что кризис оказывает лишь негативное воздействие на экономику государства?

Во – первых, любой по своим масштабам кризис открывает для некоторых компаний новые возможности и новые пути реализации произведенных товаров и услуг. Спад производства в данном случае может быть компенсирован ранее неиспользуемыми способами сбыта и распределения продукции. Так, например, экономический кризис 1998 года в России можно по праву считать одним из самых тяжёлых экономических кризисов в истории нашей страны. Разорилось большое количество малых предприятий, упал уровень жизни, количество получающих пособие по безработице удвоилось. Но вместе с тем, последствия кризиса, которые испытала экономика, оказали положительное влияние на её развитие. В частности, возросла экономическая эффективность экспорта, а предприятия, производящие продукцию для внутреннего рынка, повысили свою конкурентоспособность за счёт того, что иностранная продукция резко возросла в цене. Кризис был краткосрочным и сменился весьма масштабным подъёмом.

Во – вторых, кризис подталкивает как крупные предприятия, так и отдельно взятые экономические субъекты к проведению необходимых изменений. Некоторым организациям, а иногда и целым экономическим системам необходима перестройка для продолжения существования. Кризисы могут служить катализатором для принятия мер, направленных на повышение конкурентоспособности, инноваций и диверсификации экономики. Для примера рассмотрим мировой экономический кризис 1900-1903 года. В 1900 году он охватил большинство европейских стран, а в следующем году и США. Внешняя торговля резко сократилась, многие банки объявили о банкротстве. В отличие от Европы, достаточно быстро пережившей кризис, в России он перерос в депрессию, которая длилась вплоть до 1909 года. Даже несмотря на это, кризис поспособствовал техническому перевооружению российских предприятий. Это было достигнуто в основном за счёт повышения производительности труда и совершенствования оборудования. Говоря об его влиянии на мировую экономику, следует отметить что мировой кризис дал мощный толчок концентрации производства и капитала. В условиях когда мелкие предприятия разорялись, роль монополий возросла. Этому процессу поспособствовали, технические новинки того времени, требовавшие крупных капиталовложений.

Также, кризис может привести к установлению нового равновесия: Кризисы часто приводят к поднятию вопросов о структурных изменениях и пересмотре приоритетов в экономике. Они могут способствовать перераспределению ресурсов, созданию новых

индустрий, стимулированию инноваций и развитию более эффективных и устойчивых отраслей экономики [3].

Несмотря на вышеперечисленные аргументы в пользу положительного влияния кризисных явлений на экономику, нельзя не упомянуть о его негативных последствиях. Кризис может нанести непоправимые изменения всей экономической система государства и ее отдельным институтам. Для примера следует рассмотреть валютный кризис в России 2014 – 2015 года, характеризовавшийся резким ослаблением российского рубля по отношению к иностранным валютам. В результате этого во второй половине 2014 года резко усилилась продовольственная инфляция. Введение ограничений на продовольственный импорт из ряда стран ЕС, Норвегии, США и Канады привело к сокращению предложения, ослаблению конкуренции и разбалансированности рынков. Как следствие, выросло недоверие к российской валюте и отказ населения от вкладов, что ударило по всей банковской системе страны. Все эти факторы не могли быть компенсированы некоторыми положительными результатами влияния кризиса, и Россия еще долгое время оправлялась от его последствий.

Государство может применять различные стратегии и меры для преодоления отрицательных последствий экономического кризиса и использования его потенциальных положительных сторон для стимулирования роста и развития экономики:

1. Фискальная политика: использование экспансивной фискальной политики, увеличивающей государственные расходы и сокращающей налоги. Это может способствовать стимулированию потребления, инвестиций и экономического роста.
2. Монетарная политика: Центральный банк может снизить процентные ставки и предоставлять ликвидность банкам, чтобы способствовать кредитованию и инвестициям. Это может помочь стимулировать экономику и снизить затраты на заемный капитал.
3. Стимулирование инвестиций и предпринимательства: государство может предоставить налоговые льготы, субсидии или финансирование для стимулирования инвестиций и развития новых предприятий. Это может способствовать росту экономики и созданию новых рабочих мест.

Таким образом, нельзя точно сказать о положительном либо отрицательном воздействии экономических кризисов на государство. Они могут выполнять различного рода функции как санирующие, так и стимулирующие, но ни по одной из них нельзя охарактеризовать влияние кризиса на экономику в целом. В заключении хотелось бы отметить, что кризисы не следует воспринимать резко негативно. Кризисы нередко открывают новые исторические эпохи в стране, новые методы борьбы с кризисом, также новые законы и меры по улучшению социального и экономического положения граждан [6]. Совершенствуются системы управления отраслями экономики, государства и всей страной в целом. Кризис следует рассматривать как совокупность факторов и действий, которые могут оказывать разного рода эффекты на примере одной и той же экономической системы.

1. Амосова, В.В. Гукасян Г.М. Экономическая теория / В.В. Амосова, Г.М. Гукасян. – М.: Эксмо, 2014. – 736 с.
2. Борисов, Е. Ф. Основы экономики: Учебное пособие / Е. Ф. Борисов. — М.: Юрайт — Издат, 2009. – 316 с.
3. Пахомов, Ю. Г. Корни кризиса. Мировой финансовый кризис: цивилизационные истоки/ Ю. Г. Пахомов, / Экономист - 2009 – вып.4 – с 20 – 28.
4. Бокарев, Ю. П. Экономические кризисы в истории и теории (от торговых кризисов к экономическим циклам) / Ю. П. Бокарев // Бюллетень Научного совета Российской академии наук по проблемам российской и мировой экономической истории. – 2009. – № 7. – С. 32-41
5. Коткова, С. В. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ возникновения локальных экономических кризисов / С. В. Коткова // Вестник Казанского государственного аграрного университета. – 2009. – Т. 4, № 3(13). – С. 32-34

- б. Сирота, А. Е. Мировые кризисы: плюсы, минусы и возможности / А. Е. Сирота // Научный взгляд: вопросы экономики и управления. Современные проблемы науки и образования : сборник материалов V и VIII международных научно-практических конференций, Таганрог, 30 сентября 2016 года. – Таганрог: Издательство "Перо", 2016. – С. 33-37.

Нуриева Л.И.

Эмиссия наличных денег и организация их оборота в Центральном Банке

*Казанский Государственный Энергетический Университет
(Россия, Казань)*

doi: 10.18411/trnio-07-2023-241

Научный руководитель: Нигматзянова Л.Р.

Аннотация

Эмиссия денег является одной из основных функций Центрального банка и играет важную роль в обеспечении экономической стабильности устойчивости финансовой системы. В данной статье рассматривается процесс эмиссии наличных денег и организация их оборота в Центральном Банке, а также анализируются основные механизмы и инструменты управления объемами денежной массы.

Ключевые слова: эмиссия денег, наличные средства, Центральный банк, управление объемами денежной массы, инфляция.

Abstract

The issue of money is one of the main functions of the Central Bank and plays an important role in ensuring the economic stability of the financial system. This article discusses the process of issuing cash and the organization of their circulation in the Central Bank, and also analyzes the main mechanisms and tools for managing the volume of money supply.

Keywords: issue of money, cash, Central Bank, money supply management, inflation.

В современной экономике Центральный банк играет важную роль в обеспечении финансовой стабильности и устойчивости национальной валюты. Одной из ключевых функций Центрального банка является эмиссия денег – процесс, связанный с созданием и выпуском наличных денег в обращение. В данной статье рассматриваются основные аспекты эмиссии наличных денег и организации их оборота в Центральном Банке.

Эмиссия наличных денег является основой финансовой системы любой страны и осуществляется Центральным банком. Он имеет специальное право на эмиссию наличных денег в стране и может производить выпуск банкнот и монет. Это означает, что Центральный банк является единственным эмитентом наличных денег в стране и контролирует всю денежную массу. Задачей Центрального банка является обеспечение стабильности финансовой системы и устойчивости национальной валюты, поэтому процесс эмиссии наличных денег осуществляется с учетом многих факторов. Он начинается с создания денежной массы, который происходит при помощи различных механизмов и инструментов Центрального банка [1]. При эмиссии наличных денег Центральный Банк распределяет их между коммерческими банками через сеть банковских отделений, чтобы обеспечить постоянный доступ к наличным деньгам для населения и бизнеса. Центральный Банк имеет специальные банковские склады для хранения наличных денег, что позволяет обеспечить надлежащее качество банкнот и удобство доступа к ним. Все наличные деньги должны быть достаточно защищены от подделок.

Одним из основных механизмов управления денежной массой является управление процентными ставками. Центральный банк устанавливает процентные ставки, которые определяют стоимость заемных средств коммерческих банков и других финансовых учреждений. Это позволяет контролировать объемы кредитования и тем самым управлять объемами денежных масс.

Другим механизмом является операции на открытом рынке, которые позволяют Центральному банку контролировать объемы денежной массы и ликвидности в экономике. Это достигается путем покупки и продажи государственных ценных бумаг, влияющих на курсовую стоимость национальной валюты и денежную массу в стране.

Центральный Банк имеет ограничения на оборот наличных денег, чтобы управлять их количеством и предотвратить инфляцию. Банк следит за объемом наличных средств в обращении и регулирует его с помощью вкладывания в национальную экономику и установления определенных процентных ставок. Он также налагает ограничения на количество наличных денег, которое может быть хранено в банковских счетах.

Центральный Банк работает над различными проблемами, связанными с эмиссией наличных денег, такие как подделки банкнот, рассматривая новые функции безопасности. Банк также работает над снижением инфляции и обеспечением экономической стабильности, контролируя оборот наличных денег. Банк также способствует созданию механизмов безналичных платежей, что влияет на рост вкладов в банки и содействует развитию экономики.

Влияние эмиссии наличных денег на экономику может быть как положительным, так и отрицательным. Увеличение объема наличных средств в экономике может привести к инфляции и понижению курса национальной валюты. Однако, недостаток наличных денег может привести к недостатку ликвидности в банках и сращению объемов займов.

Процесс эмиссии выполняется в несколько этапов: планирование эмиссии, производство денежных средств, распределение и поставка наличных денег и регулирование оборота наличных денег.

Первый этап процесса включает планирование эмиссии наличных денег. Центральный Банк анализирует экономическую ситуацию, спрос на деньги, инфляционные и денежные условия, чтобы определить оптимальный объем выпуска. Планирование основывается на знаниях о системе банков, клиентских потребностях и прогнозах экономического развития страны. Данный этап требует большой ответственности так как неточный анализ способен привести к повышению уровня инфляции по всей стране. Данный процесс осуществляется группой экономистов и аналитиков высокой квалификации [2]. Данная группа может включать в себя специалистов в области макроэкономического анализа, финансовых рынков, денежной политики и монетарной политики. Экономисты и аналитики в центральном банке используют различные инструменты и методы, такие как сбор данных, проведение эконометрических и статистических моделей, анализ временных рядов и макроэкономических показателей, чтобы оценить текущую экономическую ситуацию и спрос на деньги [3]. Они также анализируют факторы, влияющие на денежные условия как процентные ставки, доступность кредита и прочие монетарные факторы, чтобы определить оптимальную монетарную политику и объем эмиссии наличных денег.

Анализ экономической ситуации, спроса на деньги, инфляционных и денежных условий является критической функцией в центральном банке, поскольку это позволяет им принимать осознанные и обоснованные решения в отношении денежной политики и управления денежной массой в стране.

После планирования, Центральный Банк приступает к производству физических банкнот и монет. Банкноты печатаются на специальном бумаге с применением особых методов защиты от подделок, таких как водяные знаки, фольгирование и специальные чернила. Банкноты также могут иметь другие элементы безопасности, такие как оптические переменные элементы или индивидуальные номера и микропечать. Процесс производства денежных средств обычно осуществляется в специализированных монетных дворах и банкнотных печатных. В Российской Федерации наиболее известными считаются следующие организации, печатающие деньги: ММД, СПМД, Гознак.

Московский монетный двор (ММД) – это одна из старейших монетных мастерских в России, основанная в 1724 году. ММД производит монеты разного номинала для Центрального банка Российской Федерации и других стран.

Санкт-Петербургский монетный двор (СПМД) – основан в 1724 году, является вторым по старшинству монетным двором в России. В СПМД также производятся монеты и медали разного номинала для Центрального банка и других стран.

Гознак – это государственное предприятие, которое занимается печатью банкнот и марок по заказу Центрального банка Российской Федерации. Гознак также производит паспорта, водительские удостоверения, пластиковые карты и другие документы.

После изготовления, Центральный Банк осуществляет распределение наличных денег через коммерческие банки, банкоматы и другие финансовые учреждения. Банкноты и монеты доставляются в данные организации на основе их потребностей и требований. На данный момент существует несколько наиболее известных и крупных коммерчески банков в Российской Федерации, осуществляющие свою деятельность.

Крупнейшим на данный момент является Сбербанк России. Он предлагает широкий спектр банковских услуг, включая сберегательные счета, кредитование, инвестиции, страхование, а также является одним из крупнейших банков в мире. Вторым по величине банк в России является ВТБ Банк. Он предлагает розничные и корпоративные банковские услуги, включая кредиты, инвестиции, страхование и предоставление финансовых услуг. Газпромбанк является частью газовой компании Газпром и специализируется на предоставлении банковских услуг для корпоративных клиентов, включая кредиты, обслуживание счетов и инвестиции. По этой причине имеет огромное финансирование для ведения своей деятельности на территории РФ [4].

Центральный Банк также контролирует качество и безопасность поставленных наличных денег, чтобы предотвратить возможные фальсификации. Он контролирует количество наличных денег в обращении, чтобы поддерживать стабильность финансовой системы. Центральный Банк может влиять на оборот наличных денег путем изменения базовой процентной ставки, устанавливая резервные требования для коммерческих банков и другими монетарными инструментами. Целью является управление инфляцией и обеспечение стабильности цен. Существует несколько методов контроля наличных денег в обращении. Одним из таких являются операции на открытом рынке. Центральный банк имеет возможность осуществлять покупку и продажу государственных облигаций на открытом рынке. В результате данной операции Центральный банк вводит дополнительные деньги в экономику, а при продаже облигаций он уменьшает объем денежных масс в стране, осуществляя контроль.

Также Центральный банк определяет уровень процентных ставок на собственные операции, что напрямую влияет на затраты кредитов и стимулирует или сдерживает потребление наличных денег на блага и инвестиции, делая их менее или доступными.

Центральный банк улавливает требования по минимальным резервам, которые банки должны дать в Центральном банке. Если повысить требования по резервам, банки вынуждены удерживать больше денежных средств в Центральном банке, что может сократить объем доступных для привлечения депозитов и кредитования.

Критической мерой контроля денежных масс в стране является ограничение выпуска новых банкнот и введение в обращение новых монет определенного номинала, что сильно скажется на экономике страны. Данные меры применяются в крайних случаях и требуют точного анализа для недопущения опасных для экономики последствий.

Эмиссия наличных денег и организация их оборота имеют большое значение для стабильности экономики. Центральный Банк выполняет ключевую роль в этом процессе, управляя наличными деньгами, предотвращая подделки и влияя на экономическую политику. Функционирование денежной системы страны невозможно без Центрального Банка, который играет важную роль в обеспечении безопасности и эффективности обращения наличных денег. Процесс эмиссии состоит из 4 основных этапов: планирование эмиссии, производство денежных средств, распределение и поставка наличных денег и регулирование оборота наличных денег.

1. Безуглый Э.А., Кутергин Н.Б., Алексеев Н.А., Ковалева Е.Г. Центральный банк российской федерации: эмиссия наличных денег и организация денежного обращения // Вестник белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. – 2017. – №4. – С. 209-212.

2. Постников С.И., Суркова О.А. Эмиссия наличных денег и организация денежного обращения в Российской Федерации // Экономика и предпринимательство. – 2020. – № 5 (118). – С. 209-212.
3. Мустафав В.Р., Подколзин В.С. Эмиссия наличных денег и организация денежно-наличного обращения в период вхождения новых субъектов Российской Федерации // Сборник трудов научно-практической конференции "Молодая наука". – Симферополь: Общество с ограниченной ответственностью «Издательство Типография «Ариал», 2015. – С. 127-130.
4. Муртазин Н.Р. Правовое регулирование и особенности эмиссии наличных денег в Российской Федерации, теоретический аспект // Вопросы устойчивого развития общества. – 2022. – №4. - С. 852-861.

Овчинников Д.Е.

Особенности применения инструментария кэш-менеджмента в российском банковском секторе

*Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова
(Россия, Москва)*

doi: 10.18411/trnio-07-2023-242

Аннотация

В статье выявлены особенности применения основных инструментов кэш-менеджмента на российском рынке банковских услуг. Определены составные элементы сегмента кэш-менеджмента и его функции, связанные с осуществлением расчетов и контролем финансовой деятельности в процессе управления корпоративными финансовыми потоками. Проведен анализ распределения доходов от услуг кэш-менеджмента, предоставляемых российскими банками в соответствии с объемами соотношения доходов банковского сектора и сделан вывод о перспективе развития инструментария кэш-менеджмента в ближайшей перспективе.

Ключевые слова: ликвидность, управление, cash management, инструментарий финансового управления, расчеты, контроль, доходы, коммерческие банки.

Abstract

The article reveals the features of the use of the main cash management tools in the Russian banking services market. The constituent elements of the cash management segment and its functions related to the implementation of settlements and control of financial activities in the process of managing corporate financial flows are determined. An analysis of the distribution of income from cash management services provided by Russian banks in accordance with the volume of the ratio of income of the banking sector was carried out and a conclusion was made about the prospects for the development of cash management tools in the near future.

Keywords: liquidity, management, cash management, financial management tools, settlements, control, income, commercial banks.

Начиная с 2008 года в банковской сфере произошло стремительное развитие современных IT-технологий, связанных с управленческим учетом и бюджетированием денежных средств корпоративных клиентов в сегменте расчетного обслуживания. Российские финансово-кредитные учреждения начинают активно использовать инструментарий кэш-менеджмента, который позволяет банковскому сектору обеспечить минимальные издержки финансового управления при росте масштабов количества транзакций корпоративных клиентов во всех сферах их деятельности и тем самым обеспечить стабильное извлечение прибыли банковским сектором за счет внедрения передовых банковских IT-технологий [9].

Кэш-менеджмент (cash-management) представляет собой совокупность банковско-бухгалтерских услуг, нацеленных на оптимизацию масштабных внутренних финансовых потоков клиентской базы за счет организации эффективного планирования и управления денежной ликвидностью со стороны учреждений банковского сектора. Инструментарий кэш-менеджмента защищает выручку клиентов от воздействий валютных, процентных, страховых и прочих видов рисков и максимизирует доход через размещение и маневр излишками финансовых ресурсов [11].

Таким образом, состав основных элементов кэш-менеджмента представляет управление банковскими счетами клиентов; управление ликвидностью: излишками финансовых ресурсов клиентов и инвестированием; управление процентными ставками; управление расчетно-кассовым обслуживанием; управление идентификацией/сверкой входящих и исходящих платежей; управление автоматизированной системой контроля бюджета клиентов; управление расчетным центром клиента; управление электронным банкингом; управление информационными сервисами; управление карточными проектами.

Оценивая эффективность внедрения комплекса опций, необходимого для корпоративных клиентов в сегменте расчетного обслуживания на базе современного инструментария кэш-менеджмента в системе банковского финансового управления счетами, следует указать доли в объемах комиссионных доходов, которые были получены ведущими банками Российской Федерации при проведении корпоративных операций [8] (рис. 1.).

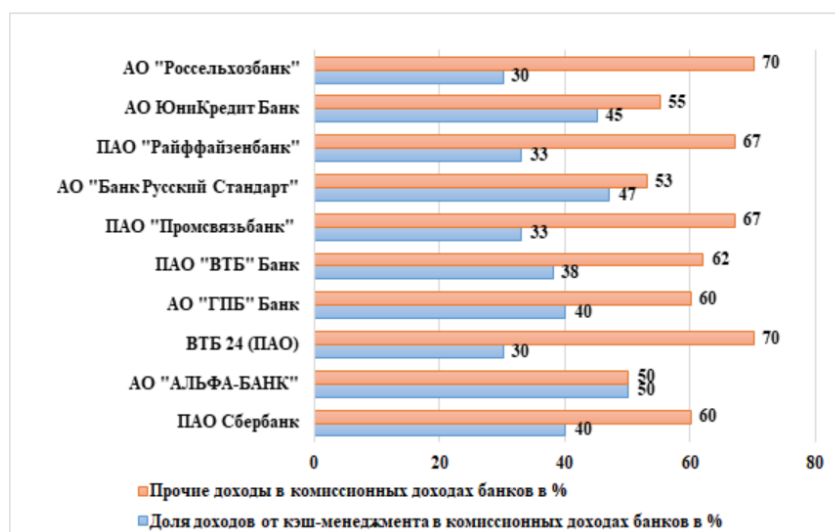


Рисунок 1. Доли в объемах доходов, полученных ведущими банками Российской Федерации от применения инструментария кэш-менеджмента в %

Анализируя данные, необходимо отметить значение применения инструментария кэш-менеджмента в секторе банковских услуг. Так, например, доля комиссионных доходов АО «АЛЬФА-БАНКА», от применения инструментария кэш-менеджмента составляет 50%, а в целом по российскому банковскому сектору доля комиссионных доходов от применения инструментария кэш-менеджмента составляет 40%.

Многочисленные специализированные компьютерные программы, сети ЭВМ и платформы вычислительных центров, IT-системы и их поддержка, единые автоматизированные банковские системы и системы спутниковой связи, выступают в качестве технического обеспечения функционирования инструментария кэш-менеджмента [10].

Опираясь на трактовку Федеральным Казначейством понятия, связанного с инструментами по управлению ликвидностью и управлению бухгалтерским учётом, следует отметить, что это совокупность средств, которые применяют в рамках достижения решения поставленных задач [7].

Функции инструментария кэш-менеджмента в системе банковского финансового управления расчетными счетами включают в себе информационную составляющую, связанную со своевременным предоставлением полных сведений по состоянию каждого счета клиента (срочного, валютного, ссудного и инвестиционного) на любой территории его размещения; оперативно-транзакционную составляющую, связанную с ускоренным проведением платежно-расчетных операций; инвестиционную составляющую, связанную с осуществлением капиталовложений излишков денежных средств в рамках разработки страхования от потерь при воздействии различных видов рисков; надзорную составляющую, связанную с обеспечением контроля над состоянием расчетных счетов [3, 4].

Соотношение доходов банковского сектора от применения инструментария кэш-менеджмента в соответствии с направлениями услуг финансово-кредитных учреждений [8], представлено рисунком 2.

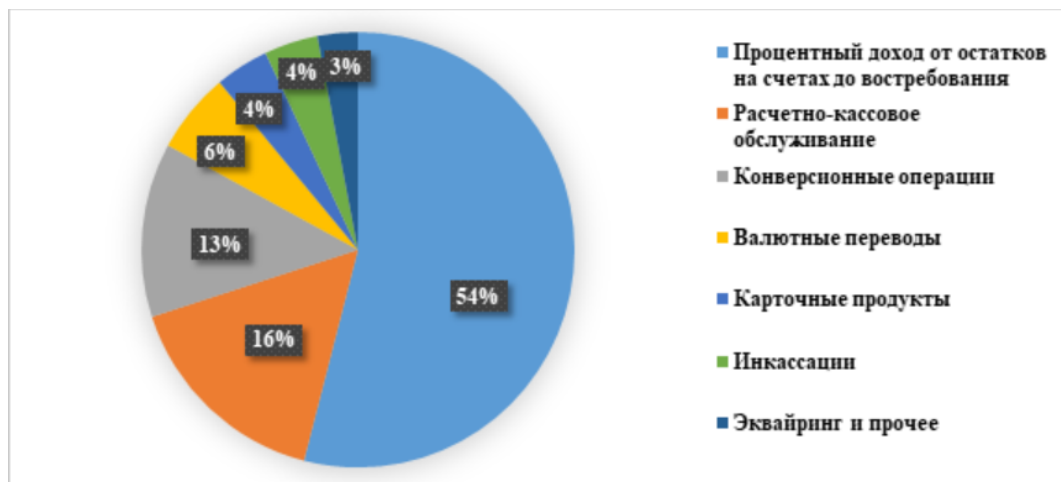


Рисунок 2. Соотношение доходов банковского сектора от применения инструментария кэш-менеджмента по направлениям услуг, в %

Подводя итоги, следует отметить что в тройке лидеров находятся услуги, связанные с получением процентных доходов банковскими учреждениями при применении инструментария кэш-менеджмента от использования излишков денежных средств, их доля составляет 54%, затем идут услуги, связанные с получением доходов от расчетно-кассового обслуживания, их доля составляет 16% и замыкают тройку лидеров услуги, связанные с получением доходов при проведении конверсионных операций, доля которых составляет 13%.

Анализируя особенности применения инструментария кэш-менеджмента «Промсвязьбанком», следует отметить тот факт, что они базируются на комплексе опций ИТ-систем единого центра управления клиентскими счетами через интерфейс интернет-банк/единое окно и ускоренных процедурах электронного документооборота в рамках функционирования банковского оборудования-терминалов для приема денег, а также настроенных маршрутов согласованных платежей на основе данных единого «дашборда» в процессах финансового управления ликвидностью [6].

Анализируя особенности применения инструментария кэш-менеджмента банком «Открытие», следует отметить тот факт, что они базируются на комплексе опций интеграционных решений ИТ- системы «host-to-host», в рамках которой осуществляется автоматизация всех расчетных операций и контроль исполнения бюджетов, причем транзакционные сервисы клиентов функционируют в едином каталоге банковских продуктов на платформе интерфейса интернет-банка/единого окна, где также осуществляется учет внутригрупповых займов (кэш-пулинг) и решаются задачи, связанные с трансформацией казначейства и оптимизацией оборотных капиталов корпоративных клиентов [1].

Анализируя особенности применения инструментария кэш-менеджмента АО «Газпромбанком», следует отметить тот факт, что они базируются на комплексе опций интеграции системы ERP клиента и АБС банка (host-to-host) в рамках которой функционирует документооборот с корпорациями. При этом АО «Газпромбанк» предоставляет единую банковскую расчетно-информационную услугу о текущей ликвидности всех подразделений корпорации, нацеленную на стабилизацию внешних и внутренних финансовых потоков клиентов в рамках устранения проблемы, связанной с кассовыми разрывами при поисках дополнительного финансирования внутри группы холдинговой структуры [5].

Анализируя особенности применения инструментария кэш-менеджмента банка «ВТБ», следует отметить тот факт, что они базируются на комплексе опций автоматизированного кэш-пулинга в рамках которого клиенты в автоматическом режиме получают финансирование со стороны и проводят свои платежи при нехватке денежных средств, консолидируя активы группы на едином мастер-счете, перекрывая все отрицательные остатки на собственных счетах за счет перераспределения финансов [2].

Таким образом, перспективы дальнейшего развития инструментария современного кэш-менеджмента российского банковского сектора, связанные с краткосрочным размещением свободных денежных средств, получением доходов от расчетно-кассового обслуживания и с получением доходов при проведении конверсионных операций, можно оценить достаточно высоко.

В целом в банковском секторе прослеживается применение разнообразного инструментария кэш-менеджмента, которое призвано для выполнения целого комплекса задач в своих определенных направлениях (валютных переводах, инкассации и карточного обслуживания и пр.), позволяющего крупным корпоративным клиентам повышать свою финансовую устойчивость за счет эффективного и оперативного управления финансами банковским сектором, и тем самым понижать вероятность возникновения различного рода финансовых рисков. Для достижения эффективности управления денежными средствами на финансовом рынке, банковскому сектору необходимо изучать тренды, тенденции развития и особенности применения инструментария кэш-менеджмента и адаптировать эти инструменты и технологии под нужды своих клиентов, гарантируя обеспечение результативности при управлении избыточной ликвидностью, а также оперативность и контроль при проведении платежно-расчетных операций.

1. Банк «Открытие» разработал специальное предложение для комплексного транзакционного обслуживания групп компаний [Электронный ресурс]. URL: https://www.vedomosti.ru/press_releases/2022/06/20/bank-otkritie-razrabotal-spetsialnoe-predlozhenie-dlya-kompleksnogo-tranzaktsionnogo-obslyzhvaniya-grupp-kompanii (дата обращения: 15.07.2023).
2. ВТБ запустил онлайн-продукты кэш-менеджмента для бизнеса [Электронный ресурс]. URL: <https://bankinform.ru/news/121205> (дата обращения: 15.07.2023).
3. Ермоловская О.Ю. Практические аспекты кэш-пулинга как вида управления денежными потоками корпорации / О.Ю. Ермоловская, М.А. Комарова // Бизнес. Образование. Право. – 2019. – № 1 (46). – С. 160-164.
4. Задорожная А.Н. Кэш-пулинг как инструмент управления ликвидностью / А.Н. Задорожная, Н.В. Шишкина // Корпоративное управление экономической и финансовой деятельностью на железнодорожном транспорте: сб. тр. по результатам IV Междунар. науч.-практ. конф. – М., 2020. – С. 139–144
5. Комплексное управление денежными потоками [Электронный ресурс]. URL: https://www.gazprombank.ru/corporate/settlement_cash_services/cash_ (дата обращения: 15.07.2023).
6. Кэш-менеджмент – умная услуга для бизнеса [Электронный ресурс]. URL: <http://www.avant-partner.ru/partner/8557.html> (дата обращения: 15.05.2023).
7. Официальный сайт Федерального казначейства [Электронный ресурс]. URL: <https://roskazna.gov.ru/> (дата обращения: 15.07.2023).
8. Пути развития отечественного рынка банковских услуг по управлению денежными средствами корпоративных клиентов (cash management) // Научный результат. Экономические исследования. – 2018. – Т. 4. – № 1. – С 18-28. DOI: 10.18413/2409-1634-2017-4-1-80-87
9. Сазонов, В.А. «Cash management», как универсальный способ сохранить действующего клиента и привлечь нового // Стерлитамак: АМИ. – 2017. – № 9. – С. 171-174.
10. Ситник А.А. Система казначейских платежей в национальной платежной системе // Вестник Университета имени О. Е. Кутафина. – 2021. – № 7. – С. 151-159.
11. Современный кэш-менеджмент. 5 требований к системам управления наличностью [Электронный ресурс]. URL: https://cashmanagementiq.com/ru/2018/08/14/sovremenniy_cash_management_5_trebovaniy_k_sistemam_upravleniya_nalichnostyu/ (дата обращения: 15.07.2023).

Панин С.И., Гриднев Д.А., Гаршин В.Ю.

Исследование взаимосвязи показателей финансового состояния и оборачиваемости оборотных активов*Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I
(Россия, Воронеж)*

doi: 10.18411/trnio-07-2023-243

Аннотация

В данной статье проведен анализ финансового состояния на примере ООО «Россошанская Нива» Россошанского района Воронежской области, а также определены основные показатели оборачиваемости оборотных средств, оказывающие на него влияние.

Ключевые слова: финансовое состояние, платежеспособность, финансовая устойчивость, рентабельность, показатели оборачиваемости оборотных средств.

Abstract

This article analyzes the financial condition on the example of Rossoshanskaya Niva LLC, Rossoshansky district of the Voronezh region, and identifies the main indicators of working capital turnover that affect it.

Keywords: financial condition, solvency, financial stability, profitability, indicators of working capital turnover.

В современных экономических условиях анализ финансового состояния предприятия представляет собой главный инструмент обеспечения устойчивого и эффективного функционирования хозяйствующего субъекта на рынке [1]. Тщательный всесторонний анализ дает возможность устранять найденные недостатки в финансово-хозяйственной деятельности компании, определять резервы повышения устойчивости, а также прогнозировать перспективы ее развития [2]. Анализ финансового состояния предприятия играет ключевую роль при исследовании отдельного хозяйствующего субъекта и перспектив собственника бизнеса, а значит, он имеет большое значение и для успешного функционирования национальной экономики страны [4].

Под финансовым состоянием предприятия понимается многоаспектная экономическая категория, заключающая в себе главные характеристики эффективного функционирования и развития организации, которые отражаются в системе финансовых показателей. К их числу относятся рентабельность, финансовая устойчивость, ликвидность, деловая активность, платежеспособность, интенсивность использования ресурсов [3].

Финансовое состояние предприятия в значительной мере зависит от наличия и эффективности использования оборотных средств, основная задача которых заключается в обеспечении непрерывности процесса производства.

Показатели финансового состояния ООО «Россошанская Нива» Россошанского района Воронежской области представлены в таблице 1.

Таблица 1

Показатели финансового состояния ООО «Россошанская Нива».

Показатели	Нормативные значения	2019 г.	2020 г.	2021 г.
<i>1. Коэффициенты платежеспособности</i>				
<i>Коэффициент абсолютной ликвидности</i>	>0,25	0,082	0,019	0,123
<i>Коэффициент промежуточной ликвидности</i>	0,7 - 1,0	0,435	0,437	0,367
<i>Коэффициент текущей ликвидности</i>	1,0 - 2,0	1,991	4,044	2,536
<i>2. Коэффициенты финансовой устойчивости</i>				
<i>Коэффициент автономии</i>	> 0,5	0,738	0,792	0,644

Коэффициент маневренности собственного капитала	0,4 - 0,5	0,352	0,411	0,407
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,4 - 0,5	0,498	0,753	0,606
<i>3. Коэффициенты деловой активности</i>				
Оборачиваемость запасов	-	2,055	2,454	2,080
Оборачиваемость дебиторской задолженности	-	11,431	20,833	15,628
Оборачиваемость оборотных активов	-	2,031	2,154	1,499
<i>4. Показатели интенсивности использования ресурсов</i>				
Рентабельность собственного капитала, %	-	30,83	15,55	12,36
Рентабельность активов, %	-	22,75	12,31	7,96

Оценка расчетных показателей свидетельствует о тенденции снижения показателей платежеспособности предприятия по сравнению с 2019 г. Тем не менее, на конец анализируемого периода коэффициент текущей ликвидности имеет значения выше оптимальных рекомендованных значений. Показатель текущей ликвидности составил 2,536 в 2021 году. Можно сказать, что, в целом, у предприятия достаточно оборотных активов для погашения кредиторской задолженности, так как коэффициент текущей ликвидности находился в пределах нормы в течение всего анализируемого периода.

Продолжая анализировать таблицу 1, можно заметить, что коэффициент промежуточной ликвидности не соответствовал нормативному значению и даже незначительно отклонялся от значений прошлых лет. Коэффициент абсолютной ликвидности за весь анализируемый период ниже нормативного значения. Это значит, что организация, в целом, платежеспособна, однако может иметь некоторые проблемы с немедленной оплатой долгов денежными средствами или средствами, полученными от реализации ценных бумаг.

Коэффициент автономии показывает, что собственный капитал в общей структуре ресурсов предприятия составляет в 2021 г. почти 40%. Коэффициент маневренности собственного капитала за весь анализируемый период находится в пределах нормативного значения, что свидетельствует о нормальной способности предприятия поддерживать уровень собственного оборотного капитала. Организация достаточно хорошо обеспечена собственными оборотными средствами для поддержания устойчивой производственной деятельности, о чем свидетельствует коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, который находится в пределах выше нормативного значения и составляет 0,606.

Чем выше оборачиваемость запасов компании, тем более эффективным является производство. В 2021 г. коэффициент оборачиваемости запасов уменьшился по сравнению с 2020 г. на 0,374 и составил 2,080.

Увеличение коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности свидетельствует о ускорении погашения покупательской задолженности, что следует оценить положительно. В 2020 г. по сравнению с предыдущим годом коэффициент оборачиваемости оборотных активов уменьшился. В 2021 г. значение данного показателя значительно снизилось. В принципе, это говорит о том, что предприятию нужно меньше ресурсов, чтобы поддерживать экономическую активность. Часть финансов, необходимая для пополнения оборотных средств, высвобождается, давая возможность для интенсификации производства.

Рентабельность собственного капитала на конец отчетного года уменьшилось на 3,19% и составила 12,36%, рентабельность активов также уменьшилось по сравнению с 2020 годом и составила 7,96%. Уменьшение значений показателей свидетельствует о достаточно неэффективном использовании активов и вложенных в дело средств.

В целом, можно сделать вывод, что ООО «Россошанская Нива» находится в устойчивом финансовом положении.

Финансовое состояние предприятия во многом определяется эффективностью использования оборотных средств организации. Как известно, чем больше коэффициент

оборачиваемости активов, тем интенсивнее используют активы в деятельности организации, тем выше деловая активность.

Таблица 2

Оборачиваемость оборотных средств ООО «Россошанская Нива».

Показатели	2020 год	2021 год
1. Выручка от продаж	425615	548657
2. Среднегодовой остаток оборотных активов, всего, тыс. руб.	197551	270184
3. Сумма собственных оборотных средств, тыс. руб.	148699	194483
4. Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	2,154	2,031
5. Продолжительность одного оборота в днях (время обращения)	167,10	177,28
6. Коэффициент закрепления всех оборотных средств	0,464	0,492
7. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,753	0,498
8. Потребность в оборотных средствах в отчетном году, исходя из суммы оборота отчетного года и коэффициента оборачиваемости средств прошлого года, руб.	–	254661,46
9. Высвобождено из оборота, вовлечено в оборот всех оборотных средств в отчетном году вследствие изменения оборачиваемости, руб.	–	15522,54

Таблица 2 показывает, что коэффициент оборачиваемости оборотных активов в отчетном году по сравнению с 2020 г. незначительно снизился. Это говорит о том, что имеющиеся у предприятия ресурсы используются и реализуются медленнее, чем в предшествующем году. Увеличение времени обращения также свидетельствует о снижении оборачиваемости. В 2021 году данный показатель составил 177,28 дня.

На величину оборотных средств в той или иной степени влияют различные факторы. Те, на которые компания не может оказывать воздействие, называются внешними. К их числу относят ситуацию в политике и экономике, нововведения в налоговом законодательстве, условия кредитования и лизинга. Внутренними факторами являются объем реализации, характер деятельности, длительность производственного цикла. В таблице 3 представлено влияние различных факторов на величину оборотных средств.

Таблица 3

Влияние различных факторов на величину оборотных средств ООО «Россошанская Нива».

Показатели	2020 г.	2021 г.	Отклонение
1. Объем реализации, тыс. руб.	425615	548657	123042
2. Однодневная реализация, тыс. руб.	1182,26	1524,05	341,78
3. Среднегодовой остаток оборотных средств, тыс. руб.	197551	270184	72633
4. Оборачиваемость оборотных средств, тыс. руб.	167,1	177,3	10,2
5. Среднегодовой остаток оборотных средств при фактическом объеме реализации в 2021 г. и оборачиваемости в днях в 2020 г.	X	254661,46	X
6. Ускорение (замедление) оборотных средств в результате изменения скорости их оборота	X	15522,54	X

Как показывает таблица 3, в отчетном году произошло увеличение оборачиваемости оборотных средств на 6,05%. На это повлияло увеличение объема реализованной продукции (на 123042 тыс. руб. или 28,91%), однодневной реализации (на 341,78 тыс. руб.), а также стоимость оборотных средств, которая в 2021 г. составила 15522,54 тыс. руб. Всё это способствовало увеличению оборачиваемости оборотных средств, что свидетельствует об увеличении эффективности производства данной организации.

Таблица 4

Влияние изменения среднегодового остатка оборотных средств и суммы оборота на оборачиваемость оборотных средств, дни.

Показатели	2020 г.	2021 г.	2021 г. при сумме оборота 2020 г.	Отклонение от 2020 г.		
				всего	в т.ч. за счет изменения	
					остатка оборотных средств	суммы оборота

<i>Продолжительность одного оборота всех оборотных средств</i>	<i>167,1</i>	<i>177,3</i>	<i>129,6</i>	<i>10,2</i>	<i>47,7</i>	<i>-37,5</i>
--	--------------	--------------	--------------	-------------	-------------	--------------

Изменение суммы оборота и среднегодового остатка оборотных средств также оказывают влияние на оборачиваемость оборотных средств. Как видно из таблицы 4, на увеличение этого показателя повлияли оба фактора: увеличение суммы оборота (-37,5 дня) и увеличение остатка оборотных средств (47,7 дня).

Таким образом, любой бизнес представляет собой совокупность процессов. Для успешного осуществления деятельности необходимо грамотно ими управлять, поэтому принятие тех или иных управленческих решений должно соответствовать поставленным перед организацией целям, а также быть подкреплено реальными аргументами и основываться на данных, описывающих текущую ситуацию в компании. Для получения таких данных как раз и осуществляется анализ финансового состояния предприятия.

1. Баканов М.И. Теория экономического анализа: учебник / М.И. Баканов, М.В. Мельник, А.Д. Шеремет. – М.: Финансы и статистика, 2021. – 536 с.
2. Климова Н.В. Экономический анализ (с традиционными и интерактивными методами обучения) / Н.В. Климова. – И: Вузовский учебник, 2022. – 352 с.
3. Панина Е.Б. Аналитические процедуры в оценке эффективности использования оборотного капитала / Е.Б. Панина, С.И. Панин // Организационно-экономические и финансовые аспекты развития АПК: материалы национальной научно-практической конференции, посвященной 70-летию экономического факультета Воронежского государственного аграрного университета имени императора Петра I (15 декабря 2021). – Воронеж: ФГБОУ ВО Воронежский ГАУ, 2021. – С. 262 – 269.
4. Сурков И.М. Финансовый анализ в коммерческих организациях: учебное пособие / И.М. Сурков, В.А. Лубков, Д.Н. Литвинов. – Воронеж: Научная книга, 2017. – 187 с.

Панин С.И., Шмигрилова А.В., Шморгун А.А.

Применение процедур корреляционно-регрессионного анализа для расчета резервов увеличения производства зерна в Воронежской области

*Воронежский государственный аграрный университет
(Россия, Воронеж)*

doi: 10.18411/trnio-07-2023-244

Аннотация

Данное исследование посвящено выявлению факторов, наиболее существенно повлиявших на изменение урожайности и валового сбора зерна в аграрных формированиях Воронежской области. Для расчета резервов увеличения производства зерна была использована многофакторная корреляционно-регрессионная модель.

Ключевые слова: корреляционно-регрессионный анализ, дисперсионный анализ, резервы, производство зерна.

Abstract

This study is devoted to identifying the factors that most significantly influenced the change in yield and gross grain harvest in agricultural formations of the Voronezh region. To calculate the reserves for increasing grain production, a multifactorial correlation-regression model was used.

Keywords: correlation and regression analysis, dispersion analysis, reserves, grain production.

Производство зерна является ведущим видом деятельности для аграрных формирований Воронежской области [2, с. 197]. Кроме того, зерно является важнейшим продуктом питания для населения, а также основой комбикормового производства для отрасли животноводства [1, с. 44]. В связи с этим, выявление резервов увеличения урожайности и валовых сборов зерновых является актуальной темой исследования.

Методической основой исследования являлось применение процедур корреляционно-регрессионного и дисперсионного анализа, так как эти методы позволяют количественно оценить влияние различных факторов на результаты производственной деятельности [4, с. 108]. Кроме того, они позволяют отобрать из множества факторных признаков те, которые наиболее существенно влияют на урожайность и, в конечном итоге, валовой сбор зерновых культур [3, с. 134].

Объектом исследования являлась производственная деятельность в сфере зернового производства сельскохозяйственных предприятий, сгруппированных по 32 районам Воронежской области. Крупные агрохолдинги, имеющие производственные площади в различных районах области, были выделены в отдельную группу предприятий, имеющих головной офис в г. Воронеже.

Информационной базой исследования являлись фактические данные годовых отчетов сельскохозяйственных предприятий, доступные на сайте комитета федеральной службы государственной статистики по Воронежской области [5].

В первоначальную модель были заложены следующие факторы:

Y – урожайность зерновых культур, ц/га;

X1 – уровень интенсивности, руб.;

X2 – фондовооружённость труда, тыс. руб.;

X3 – доля активной части основных средств, %;

X4 – уровень специализации, %;

X5 – затраты труда на 1 га посева зерновых культур, ч-час.;

X6 стоимость внесенных удобрений на 1 га посева зерновых культур, тыс. руб.;

X7 – фондообеспеченность, тыс. руб.;

X8 – уровень концентрации, га;

X9 – техническая вооруженность труда, тыс. руб.;

X10 – годовая производительность труда, тыс. руб.;

X11 – трудообеспеченность на 100га пашни, чел.;

X12 – фондоотдача, руб.

Обработка данных была проведена с помощью ППП Excel.

В ходе пошагового улучшения модели были последовательно исключены переменные, не оказывающие существенного влияния на урожайность зерновых культур, то есть те, у которых уровень значимости был выше 5% [4, с. 102]. Окончательный вариант представлен в следующей таблице.

Таблица 1

Улучшенная корреляционно-регрессионная модель урожайности зерновых культур в районах Воронежской области.

Переменные	Коэффициенты регрессии	Стандартная ошибка	t-статистика	P-значение
Y	13,7474173	3,3680182	4,0817526	0,0003049
X1	0,5460622	0,1156558	4,7214424	0,0000511
X8	0,0000418	0,0000154	2,7153377	0,0108749

Полученная модель количественно измеряет исследуемую связь, что можно представить в виде следующего уравнения регрессии:

$$y(x1, x8) = 13,7474173 + 0,5460622 * x1 + 0,0000418 * x8$$

Из построенной модели видно, что при увеличении уровня интенсивности на 1руб. урожайность зерновых культур увеличивается на 0,5460622 ц/га.

При увеличении уровня концентрации посева зерна на 1 га; урожайность зерновых культур увеличится на 0,0000418 ц/га.

Тесноту выявленной зависимости в целом по модели охарактеризуем с помощью следующих показателей.

Таблица 2

Показатели качества построенной корреляционно-регрессионной модели урожайности зерновых культур.

Регрессионная статистика	
Множественный R^2	0,6835062
Нормированный R^2	0,4671807
Множественный коэффициент детерминации	0,4316594
Стандартная ошибка	2,987136
Наблюдения	33

В соответствии с полученными результатами можно отметить, что построенное уравнение множественной регрессии характеризуется высокой статистической значимостью. Так, на основании величины коэффициента множественной корреляции (0,684) можно сделать вывод, что теснота связи между всеми факторами модели высокая. Следовательно, модель достаточно надежно описывает явление.

На основании значения коэффициента множественной детерминации (0,432) можно утверждать, что факторы модели позволили объяснить вариацию урожайности зерна на 43,2%, а на долю неучтенных в модели факторов приходится 55,8% вариации урожайности.

Значение стандартной ошибки для результативного признака (урожайности зерновых культур) составляет лишь 2,99% от средней урожайности в целом по исследуемой совокупности сельскохозяйственных предприятий. Следовательно, нулевое значение не войдет в интервал $\bar{y} \pm SE$. Это также свидетельствует о хорошем качестве построенной модели.

Для оценки существенности влияния изучаемых факторов на результат был проведен многофакторный дисперсионный анализ, результаты которого представлены в таблице 3.

Таблица 3

Многофакторный дисперсионный анализ вариации по всей модели урожайности зерновых культур в Воронежской области.

Источник вариации	Число степеней свободы (df)	Вариация (SS)	Дисперсия (MS)	Критерий Фишера (F)	Значимость F
Регрессия	2	234,7125	117,3562	13,15213	0,0000792
Остаток	30	267,6894	8,922982		
Итого	32	502,4019			

Фактическое значение критерия Фишера ($F_{\text{факт}} = 13,152$) значительно выше критического ($F_{\text{крит}} (\alpha=0,05; 2; 30) = 3,32$). А уровень значимости $\alpha_{\text{расч}} = 0,0000792$, значительно меньше $\alpha_{\text{крит}} = 0,05$. Следовательно, влияние факторов, заложенных в модель, на урожайность зерновых культур следует признать существенным или статистически значимым.

В связи с тем, что построенная модель характеризуется высокой степенью адекватности, представляет интерес расчёт резервов повышения урожайности зерновых культур, приведённый в таблице 4.

Рассматривая данные таблицы 4, можно сказать, что перед предприятиями исследуемых районов стоят две задачи.

- 1) Задача-минимум – довести уровень каждого фактора, оставшегося в улучшенной корреляционно-регрессионной модели, в отстающих предприятиях до среднего уровня по области, в этом случае урожайность зерновых может быть увеличена на 2,44 ц/га или 10,74%.
- 2) Задача-максимум – довести уровень каждого фактора, оставшегося в улучшенной корреляционно-регрессионной модели, в отстающих предприятиях до уровня передовых предприятий в области, в этом случае урожайность зерновых культур может быть увеличена на 6,21 ц/га или 27,30%.

Таблица 4
Резервы повышения урожайности зерна в сельскохозяйственных предприятиях Воронежской области.

Факторы	Условные обозначения	Средний уровень факторов			Отклонение среднего уровня факторов отступающих предприятий		Коэффициент резервности	Резерв повышения урожайности			
		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	%
Уровень интенсивности, тыс. руб.	x1	27,76	31,88	24,33	3,43	7,55	0,54606 22	1,87	8,24	4,12	18,1 4
Уровень концентрации, га	x8	32848, 5	69123,6	19245,3	13603,2	49878,4	0,00004 18	0,57	2,50	2,08	9,16
Итого	-	-	-	-	-	-	-	2,44	10,7 4	6,21	27,3 0

Выявленные резервы повышения урожайности окажут положительное влияние на величину валового сбора зерна по предприятиям Воронежской области. Резервы роста этого показателя представлены в следующей таблице.

Таблица 5
Резервы повышения валового сбора зерна по районам Воронежской области.

Наименование районов	Площадь посева, га (f)	Урожайность фактическая, ц/га (Yф)	Урожайность расчетная, ц/га (Yм)	Отклонения, ц/га (Yм-Yф)	Валовой сбор, ц (Yм-Yф)*f
Воронежская область	186435	30,1	34,6	4,5	830590,2
Бобровский р-н	23834	25,8	27,1	1,2	29337,5
Богучарский р-н	36735	27,3	30,2	2,9	107705,3
Верхнемамонский р-н	16368	26,2	28,2	2,0	33098,6
Верхнехавский р-н	15884	33,7	34,0	0,3	4521,7
Калачеевский р-н	36320	28,8	30,4	1,6	57634,5
Каменский р-н	9231	28,6	29,9	1,3	12409,0
Каширский р-н	28565	27,2	28,6	1,4	39614,5
Лискинский р-н	21560	30,2	31,0	0,8	18114,2
Новоусманский р-н	20375	27,9	28,5	0,6	12549,2
Новохоперский р-н	59476	31,5	33,3	1,8	108198,9
Ольховатский р-н	30669	20,9	25,2	4,4	133557,4
Панинский р-н	14007	27,7	33,9	6,2	87275,2
Петропавловский р-н	26676	25,5	27,8	2,4	63146,3
Рамонский р-н	19064	30,7	34,1	3,3	63761,5
Таловский р-н	13487	26,8	27,3	0,6	7819,2
Эртильский р-н	27182	28,2	29,3	1,0	27539,9
ИТОГО	-	-	-	-	1636873,0

Таким образом, в изучаемой совокупности сельскохозяйственных предприятий Воронежской области имеется резерв увеличения производства зерна равный 1636873 ц или 4,81% от уровня базисного 2021 года.

1. Козлова А.П. Анализ производства семян подсолнечника на примере ЗАО "Манино" Калачеевского района и других предприятий Воронежской области / А.П. Козлова, Л.Н. Измайлова, Т.А. Степанова // Тенденции развития науки и образования. - 2020. - № 63-4. - С. 44-49.
2. Панина Е.Б. Статистический анализ и прогнозирование развития отрасли 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.
3. Статистика: практикум для обучающихся (уровень бакалавриата) экономического факультета по направлениям 38.03.01 "Экономика" и 38.03.02 "Менеджмент" заочной формы обучения / [Н. В. Санина и др.]; Воронежский государственный аграрный университет. — Воронеж: Воронежский государственный аграрный университет, 2018. — 154 с.
4. Статистика с основами социально-экономической статистики: учебное пособие / Хаустова Г.И., Панина Е.Б., Степанова Т.А. и др.; под ред. В.А. Лубкова. – Воронеж, изд-во ФГБОУ ВО Воронежский ГАУ, 2020. – 157с.
5. Федеральная служба государственной статистики: [сайт] [Электронный ресурс]. – URL: [http:// gks.ru/](http://gks.ru/) (дата обращения: 15.03.2022).

Парамонова Л.А.

Внутренний контроль ключевых показателей деятельности торговых организаций

*Поволжский государственный университет сервиса
(Россия, Тольятти)*

doi: 10.18411/trnio-07-2023-245

Аннотация

Важной компонентой процедур внутреннего контроля торговых организаций выступают аналитические процедуры исследования ключевых показателей деятельности. Тщательно организованные и регулярно проводимые контрольные процедуры способствуют минимизации предпринимательских рисков и достижению целей экономического субъекта, направленных на повышение эффективности торговой деятельности.

Ключевые слова: внутренний контроль, торговые организации, ключевые показатели, издержкостоемость, рентабельность продаж

Abstract

An important component of the internal control procedures of trade organizations are analytical procedures for the study of key performance indicators. Carefully organized and regularly conducted control procedures contribute to minimizing business risks and achieving the goals of an economic entity aimed at improving the efficiency of trading activities.

Keywords: internal control, trade organizations, key indicators, cost intensity, profitability of sales.

Обязательность организации и осуществления внутреннего контроля предусмотрена нормами российского законодательства, регламентирующими бухгалтерский учет и формирование показателей бухгалтерской (финансовой) отчетности экономическими субъектами, в том числе организациями торговли.

Функционально внутренний контроль в учетной системе хозяйствующего субъекта выполняют управленческую задачу, направленную на получение разумной уверенности лицами, отвечающими за корпоративное управление, в эффективности осуществляемых бизнес-процессов и управленческих решений, сохранности имущества, качества показателей бухгалтерской (финансовой) отчетности и отсутствия несоблюдения правовых регламентов функционирования.

Процесс внутреннего контроля имеет ярко выраженный риск-ориентированный подход и определяется действующей контрольной средой экономического субъекта, применяемыми контрольными процедурами, информационными технологиями и средствами коммуникации, ежегодно подлежащие мониторингу дизайна и операционной эффективности.

Рекомендуемые регулятором процедуры, самостоятельно определяемые внутренними контролерами, направленные на минимизацию выявленных и оцененных рисков, проводятся в формате документального оформления, подтверждения соответствия регуляторным требованиям, авторизации фактов хозяйственной жизни, сверки учетных данных, разграничения трудовых функций и ротации персонала, фактического контроля сохранности и движения активов, обеспечения информационной безопасности [1].

На наш взгляд, аналитические процедуры, широко используемые аудиторами, должны дополнить перечень контрольных процедур, способных минимизировать риски и достичь целей функционирования экономического субъекта.

Выбор применимых аналитических процедур зависит от вида осуществляемой деятельности хозяйствующего субъекта, его масштаба, структуры и запросов лиц, отвечающих за корпоративное управление.

Эффективность и результативность деятельности торговых организаций определяется уровнем издержек обращения (расходов на продажу или коммерческих расходов), размером товарооборота (выручки от продаж или доходов по основной деятельности) и финансовым результатом деятельности.

Анализ уровня издержек обращения торговой организации, динамики и структуры товарооборота и финансовых результатов позволяет оценить эффективность торговой деятельности, выявить резервы ее повышения и устойчивого финансового положения экономического субъекта, принять обоснованные управленческие и экономические решения для достижения целей предпринимательской деятельности.

По нашему мнению, к ключевым аналитическим показателям деятельности торговых организаций, используемым при осуществлении внутреннего контроля, следует отнести издержкостоемость, валовый доход, прибыль от продаж, рентабельность продаж, исследуемые в статических и динамических параметрах.

Информационным источником аналитических процедур является отчет о финансовых результатах (ОФР) организации формируемый в составе годовой либо промежуточной бухгалтерской (финансовой) отчетности [2].

Применяемые контролерами аналитические процедуры подлежат документированию в рабочих документах. Формат рабочего документа по осуществлению внутреннего контроля ключевых показателей деятельности торговой организации представлен в таблице 1.

Таблица 4

Рабочий документ внутреннего контролера.

РДВК-АП						
Анализ ключевых показателей деятельности торговой организации						
№ n/n	Показатели	Код строки ОФР/ алгоритм расчета	Периоды		Абсол. откл., +/-	Относ. откл., %
			Прошлый год (квартал, месяц)	Отчетный год (квартал, месяц)		
1	Выручка (товарооборот), тыс. руб.	2110				
2	Коммерческие расходы (издержки обращения), тыс. руб.	2210				
3	Издержкостоемость, %	2210/2110 $\times 100\%$				
4	Себестоимость продаж (стоимость реализованных товаров), тыс. руб.	2120				
5	Валовая прибыль (валовый доход, торговая наценка), тыс. руб.	2100				

6	Прибыль от продаж, тыс. руб.	2200				
7	Валовая прибыль на 1 рубль товарооборота (выручки), руб.	2100/2110				
8	Рентабельность продаж, %	2200/2110 $\times 100\%$				
<i>Аналитическое резюме:</i>						
<i>Рекомендации по устранению выявленных отрицательных тенденций:</i>						
<i>Рекомендации по повышению эффективности деятельности, достижению целевых ориентиров:</i>						

Представленный рабочий документ внутреннего контроля содержит абсолютные показатели доходов, расходов по основной деятельности торговой организации и относительные показатели эффективности деятельности, исследуемые в динамике как минимум за два отчетных периода. Для более объективной оценки ключевых показателей деятельности торговой организации анализируемый период может быть увеличен, с целью выявления тенденций и трендов осуществления предпринимательской деятельности. В зависимости от формата торговой организации, форм обслуживания, ассортимента товаров каждый показатель может быть декомпозирован до необходимого уровня. Целесообразно, с целью выявления ассортиментных групп товаров повышенного потребительского спроса, каждый показатель исследовать по выделенным группам.

Структура рабочего документа внутреннего контролера, основным источником формирования которого является отчет о финансовых результатах, может быть видоизменена в зависимости от регламентированной формы бухгалтерской (финансовой) отчетности, ее содержания и структуры. Значительное количество торговых организаций осуществляют свою деятельность в малом и среднем секторе экономики и могут формировать показатели бухгалтерской (финансовой) отчетности по упрощенному способу. Формат отчета о финансовых результатах субъектов малого и среднего предпринимательства содержит минимальное количество обобщенных показателей доходов и расходов, которые и должны быть заявлены в составе ключевых показателей деятельности торговой организации. В частности, субъекты малого и среднего предпринимательства в сфере торговли, раскрывающие информацию о доходах и расходах в упрощенной форме отчета о финансовых результатах, могут определить в качестве ключевых показателей:

- товарооборот/выручка;
- расходы по обычным видам деятельности, как укрупненный показатель включающий себестоимость продаж (покупную стоимость реализованных товаров) и коммерческие расходы/издержки обращения.

Большинство абсолютных показателей эффективности деятельности торговой организации представлены в отчете и финансовых результатах и требуют оценки на их соответствие установленным требованиям полноты, достоверности, прозрачности и нейтральности. Оценка, представленных показателей, осуществляется внутренними контролерами до момента применения аналитических процедур по диагностике ключевых показателей деятельности торговой организации.

Издержкoемкость – показатель характеризующий долю издержек обращения в объеме товарооборота экономического субъекта. Именно издержкoемкость является одним из определяющих показателей финансовых результатов торговой деятельности. Уменьшение издержкoемкости приводит к увеличению положительного финансового результата – прибыли от продаж и повышению эффективности деятельности. Показатель издержкoемкости зависит от абсолютного размера фактически осуществлённых, документально подтвержденных и обоснованных расходов на продажу и изменений объема товарооборота и его структуры. Рост товарооборота при неизменных расходах на продажу показывает положительный тренд в

предпринимательской деятельности, если только рост не обусловлен повышением продажной стоимости товаров и влиянием инфляционных процессов, приводящим к краткосрочному эффекту. Декомпозиция издержкостности по ассортиментной номенклатуре товаров позволит выявить более доходные или малозатратные позиции товарной номенклатуры с целью оптимизации и изменения структуры товарооборота экономического субъекта.

Анализ динамики показателей товарооборота и издержек обращения показывает темп их прироста/снижения за исследуемый период. Эффективность торговой деятельности достигается при опережающих темпах прироста товарооборота по сравнению с темпами издержек обращения.

Валовая прибыль на 1 рубль товарооборота – относительный показатель, определяющий уровень валового дохода. Уровень валового дохода позволяет оценить размер применяемой торговой наценки. В современных условиях хозяйствования торговые организации, практически не ограничены в установлении торговых наценок по реализуемым товарам. Однако, именно размер торговой наценки влияет на эффективность торговой деятельности, способность перманентно генерировать доход, получать прибыль от продаж и покрывать издержки обращения. Разумная маркетинговая политика, определяющая вопросы ценообразования в торговле, позволяет принимать экономически обоснованные управленческие решения по установлению торговой надбавки на реализуемые товары, с целью увеличения товарооборота и сохранения конкурентоспособности продажных цен на товары.

Рентабельность продаж – относительный показатель эффективности и результативности деятельности, характеризует норму прибыли или долю прибыли в выручке торговой организации. Рентабельность продаж один из совокупности показателей рентабельности, характеризующий прибыльность торговой организации. В качестве ключевых показателей прибыльности внутренними контролерами могут быть определены также рентабельность активов, рентабельность собственного капитала. При этом базовым показателем для расчета показателей рентабельности может выступать не только прибыль от продаж, но и прибыль до налогообложения и чистая прибыль.

Аргументом в пользу установления представленных ключевых показателей деятельности, является минимизация налоговых рисков торговой организации. Налоговыми органами используются регламентированные критерии оценки налоговых рисков при осуществлении процесса отбора налогоплательщиков для проведения выездных налоговых проверок. В частности, к числу регламентированных критериев относятся:

- отражение в отчете о финансовых результатах валовых убытков, убытков от продаж, до налогообложения и чистого убытка на протяжении нескольких отчетных периодов;
- опережающий темп роста издержек обращения над темпами роста товарооборота;
- существенное отклонение показателей рентабельности от среднестатистических показателей для определенного вида экономической деятельности. Согласно Приложению 4 к Приказу от 30.05.2007 г. № ММ-3-06/333@ в 2022 году среднестатистический показатель рентабельности продаж для розничной торговли составил 7,1 %, для оптовой торговли 10,1 %. Обособленно устанавливаются показатели рентабельности продаж для оптово-розничной торговли, торговли автотранспортными средствами и мотоциклами. Регламентированные показатели используются внутренними контролерами в качестве прогнозных при осуществлении аналитических процедур.

Эффективность деятельности организаций торговли зависит и от соблюдения соотношений ключевых показателей деятельности. Следует учитывать изменения отношения покупной стоимости реализуемых товаров к товарообороту – продажной стоимости товаров, контролировать динамику соотношения, положительные и отрицательные тенденции. При сокращении прибыли от продаж необходимо принимать управленческие решения по

увеличению товарооборота, изменению продажных цен, ассортимента и другим факторам продаж, а также по оптимизации издержек обращения, увеличения товарооборачиваемости.

Таким образом, организация и осуществление внутреннего контроля ключевых показателей деятельности в организациях торговли, с применением аналитических процедур, является залогом предупреждения потенциальных бухгалтерских и налоговых рисков, действенным инструментом повышения эффективности и результативности деятельности экономического субъекта, способствует достижению целей предпринимательства и его устойчивого развития.

1. Организация и осуществление экономическим субъектом внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности : [Информация Минфина России N ПЗ-11/2013]. – Текст : электронный // КонсультантПлюс : сайт. – URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 18.06.2023).
2. О формах бухгалтерской отчетности организаций : от 02.07.2010 N 66н (ред. от 19.04.2019) [Приказ Минфина России]. – Текст : электронный // КонсультантПлюс : сайт. – URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 18.06.2023).

Провоторова В.А., Измайлова Л.Н.

**Направления повышения эффективности производства зерновых культур по
предприятиям Воронежской области**

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

doi: 10.18411/trnio-07-2023-246

Аннотация

В данной статье рассматривается сущность экономической эффективности рентабельности зерна, а также пути ее повышения. В статье проводится анализ финансово-производственной деятельности предприятий Калачеевского, Павловского и Богучарского районов Воронежской области. В основу исследования положен метод корреляционно-регрессионного анализа, который позволяет определить более значимые факторы, влияющие на рентабельность зерна. При помощи корреляционно-регрессионного анализа определяются предприятия, имеющие внутривозделные резервы, и предполагаются пути повышения эффективности продажи зерна.

Ключевые слова: рентабельность, эффективность, резервы, импорт, экспорт, корреляционно-регрессионный анализ, себестоимость.

Abstract

This article examines the essence of the economic efficiency of grain profitability, as well as ways to improve it. The article analyzes the financial and production activities of enterprises of Kalacheyevsky, Pavlovsky and Bogucharsky districts of the Voronezh region. The research is based on the method of correlation and regression analysis, which allows us to determine more significant factors affecting the profitability of grain. With the help of correlation and regression analysis, enterprises with on-farm reserves are determined and ways to increase the efficiency of grain sales are assumed.

Keywords: profitability, efficiency, reserves, import, export, correlation and regression analysis, cost.

Производство, переработка и реализация зерновых культур является важной частью агропромышленного комплекса страны, т.к. во многих регионах нашей страны производится большое количество зерновых. Отрасль земледелия, посвящённая выращиванию зерновых культур, называется зерноводство. Зерноводство является важной отраслью экономики, которая обеспечивает продовольственную безопасность страны и является основой для развития других

отраслей, таких как пищевая промышленность и животноводство. Основными зерновыми культурами являются пшеница, ячмень, овёс, кукуруза, рис, гречиха и горох. Зерновые служат главным источником калорий в большинстве развивающихся стран. Из зерна получают очень важный пищевой продукт, который к тому же является сырьем для промышленного производства – крахмал. В результате переработки зерна получают такие незаменимые продукты питания как хлеб, макаронные изделия, а также широкий ассортимент круп. Крупы составляют 13% от общего объема потребления всех зерновых.

Динамика валового сбора зерновых культур зависит от многих факторов, таких как климатические условия, уровень технологической оснащенности сельского хозяйства, наличие современных сортов и гибридов, уровень использования удобрений и пестицидов, а также политические и экономические факторы. В России могут происходить значительные колебания валового сбора зерновых из-за засухи или наводнений. Также стоит отметить, что в последние годы наблюдается рост потребления зерновых культур в мире, что может привести к увеличению спроса на эти продукты и стимулировать увеличение производства. В целом, динамика валового сбора зерновых культур зависит от многих факторов и может быть переменчивой в разных регионах мира и в разные годы.

Экспорт зерна из России в другие страны является важным элементом российской экономики. Зерно является одним из основных экспортных товаров России. Крупнейшими покупателями российского зерна являются страны Азии, Европы и Африки. В последние годы экспорт зерна из России значительно вырос. Согласно данным Федеральной таможенной службы России, в 2021 году экспорт зерна и зернопродуктов из России составил достиг 49 миллионов тонн, что на 16% больше, чем в предыдущем году. Крупнейшими покупателями российского зерна являются Египет, Турция, Бангладеш, Китай и Южная Корея. Также стоит отметить, что экспорт зерна из России может быть подвержен влиянию различных факторов, таких как изменения валютных курсов, торговые споры, введение таможенных пошлин и других ограничений на экспорт товаров.

Импорт зерна в Россию является важным элементом российской экономики, поскольку Россия не всегда может обеспечить себя достаточным количеством зерна из-за колебаний урожайности и спроса на рынке. Крупнейшими поставщиками зерна в Россию являются страны СНГ, а также США, Аргентина, Канада и другие страны, которые являются крупными производителями зерна. В последние годы Россия стала увеличивать свою продуктивность в сельском хозяйстве, в том числе и в производстве зерна, что может снизить зависимость от импорта зерна в будущем.

Эффективность реализации зерна зависит от многих факторов, таких как качество продукции, уровень конкуренции на рынке, доступность транспорта и логистики, стоимость производства и другие. Основными показателями эффективности любого производства являются прибыль и уровень рентабельности.

Рентабельность же отражает соотношение между затратами и прибылью. Она измеряется в процентах и рассчитывается как отношение прибыли к затратам. Чтобы повысить рентабельность, необходимо минимизировать затраты, увеличивать объем и качество производимой продукции, а также оптимизировать производственные процессы.

Таким образом, хотя эффективность зерна и рентабельность имеют отношение к сельскому хозяйству, они никак не связаны между собой и могут быть повышены независимо друг от друга.

Степень эффективности реализации зерна также зависит от стоимости производства. Если стоимость производства зерна слишком высока, то цена на продукцию может быть выше, что может снизить спрос и эффективность реализации зерна.

Анализ эффективности реализации зерна проводился на базе предприятий Калачеевского, Павловского и Богучарского районов Воронежской области. В этой работе использовались следующие методы: динамические ряды, индексный анализ, аналитическая группировка и корреляционно-регрессионный анализ.

На первом этапе корреляционно-регрессионного анализа на исследуемых предприятиях обнаружена тесная взаимосвязь между уровнем рентабельности зерна и следующими факторами: уровнем интенсивности, уровнем специализации, удельным весом затрат на зерно в затратах по растениеводству, уровнем концентрации.

Дальнейшей целью было построение двухфакторной корреляционно-регрессионной модели уровня рентабельности зерна на предприятиях Калачеевского, Павловского и Богучарского районов Воронежской области. Полученная модель количественно измеряет исследуемую связь, которую можно представить в виде регрессии: $Y(x_3, x_7) = 1.666 - 0.033x_3 + 0.008x_7$

Коэффициенты регрессии при x_1 , x_2 конкретизируют исследуемую связь в модели. Они показывают, на сколько единиц изменится результат при изменении каждого фактора на единицу. Исходя из полученного уравнения можно сделать следующий вывод: 1) коэффициент регрессии при $x_1 = -0,0332$ говорит о том, что связь между себестоимостью 1 ц зерна, тыс.руб. и уровнем рентабельности является обратной т.е. при повышении себестоимости 1ц на 1 рубль уровень рентабельности снизится на 0,03%. 2) коэффициент регрессии при $x_2 = 0,0086$ свидетельствует о следующем: с увеличением концентрации на 1 га уровень рентабельности зерна повышается на 0,0086%.

Таблица 1

Корреляционно-регрессионная модель рентабельности зерна по предприятиям Калачеевского, Павловского, Богучарского районов.

Факторы	Коэффициент регрессии	Стандартная ошибка	Критерий Стьюдента	Уровень значимости
<i>У-пересечение</i>	1,666137157	18,83229042	0,088472359	0,930301687
<i>Себестоимость 1 ц зерна, руб.</i>	-0,033215859	0,014445782	2,299346598	0,031351964
<i>Уровень концентрации, га</i>	0,008645596	0,003166667	2,730187826	0,012220425

Полученная модель количественно измеряет влияние каждого фактора на рентабельность зерна, что следует из уравнения множественной регрессии.

$$Y_{x_3 x_7} = 1.666 - 0.033x_3 + 0.008x_7$$

Коэффициент регрессии a_3 говорит о том, что при повышении себестоимости 1 ц продукции на 1 руб. уровень рентабельности будет снижаться на 0,03%.

Коэффициент регрессии a_7 означает, что при снижении уровня концентрации на 0,0003 уровень рентабельности будет увеличиваться на 0,008%.

Наряду с количественным измерением влияние факторов на окупаемость зерна важное значение имеет измерение тесноты связи. Значение коэффициента множественной корреляции $R = 0,59$ свидетельствует тесной зависимости между всеми факторами и об адекватности модели.

Связь между уровнем эффективности и заложенными в модель факторами тесная или высокая, а коэффициент детерминации $R^2 = 0,348$ или 34,8% говорит о том, что эффективность производства зерна на 34,8% находится под влиянием факторов, заложенных в модель, а на 65,2% под влиянием других факторов, не учтенных в модели.

Данная модель позволила определить резервы повышения уровня рентабельности зерна, расчет которых представлен в таблице 2.

Таблица 2

Резервы повышения рентабельности зерна на предприятиях Калачеевского, Павловского и Богучарского районов.

Факторы	Условные обозначения	Средний уровень факторов			Отклонение среднего уровня факторов отстающих предприятий		Коэффициент регрессии	Резервы повышения уровня рентабельности зерна 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
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Себестоимость 1 ц зерна, руб.	X3	1052,5	857	1836	-783	-979	-0,0332	26,0	32,5
Уровень концентрации, га	X7	2241,1	4777	815	1426	3962	0,0086	12,3	34,3
Итого:	-	-	-	-	-	-	-	38,4	66,8

Анализируя данные таблицы 2, следует сказать, что перед отстающими предприятиями Калачеевского, Павловского и Богучарского районов стоят две задачи:

Задача минимум: довести величину каждого фактора, заложенного в модель и его качественное состояние до среднерайонного уровня, что позволяет повысить уровень рентабельности зерна по предприятиям Калачеевского, Павловского и Богучарского районов на 38,4%.

Задача максимум: довести величину и качественное состояние каждого фактора до уровня передовых предприятий. Это позволяет повысить уровень окупаемости зерна в районах на 66,8%.

После этого проводится анализ резервов увеличения выручки от реализации зерна в хозяйствах Калачеевского, Павловского и Богучарском районах Воронежской области. Получившаяся корреляционно-регрессионная модель позволяет рассчитать резервы повышения уровня окупаемости и увеличения выручки от реализации зерна.

Таблица 3

Резервы увеличения прибыли от реализации зерновых в предприятиях Воронежской области.

Наименование хозяйств	Полная себестоимость зерна, тыс.руб.(f)	Фактический уровень рентабельности зерна, %,(Уф)	Теоретический уровень рентабельности зерна, %(Ут)	Отклонение уровня рентабельности %(Ут-Уф)	Общий резерв увеличения прибыли от реализации зерна, тыс.руб.(Ут-Уф)*f
1	2	3	4	5	6
ООО "Нива"	171791	78,8	82,7	3,9	6700
ООО	3832	1,2	28,7	27,5	1054

"Черноземье"					
ООО "Русское поле"	113363	20,7	69,4	48,7	55208
ООО "Калинка"	3961	13,3	73,8	60,5	2396
ООО "Колос"	51801	61,5	74,8	13,3	6890
ООО "Вектор"	7200	27	34,5	7,5	540
ООО "Альянс"	14171	36,1	42,5	6,4	907
ЗАО "Манино"	72157	45,9	48,9	3,0	2165
ООО "Эко Технологии"	80774	35,8	54,6	18,8	15186
ЗАО "Подгорное"	44640	28,2	57,9	29,7	13258
ООО "Гранат"	32188	16,9	54,6	37,7	12135
1	2	3	4	5	6
ООО "Агросоюз"	9361	3,3	40,7	37,4	3501
ООО "Агрофирма Тихий Дон"	104844	58,2	71,9	13,7	14364
ЗАО "Родина"	150070	99,6	104,3	4,7	7053
Итого	-	-	-	-	141355

Из всей совокупности предприятий Калачеевского, Павловского и Богучарского районов Воронежской области в 14-ти хозяйствах из 25-ти исследуемых имеются текущие внутрихозяйственные резервы для повышения уровня рентабельности зерна за счет увеличения денежной выручки от реализации.

Из Таблицы 3 видно, что если отстающие хозяйства используют эти резервы, то увеличение прибыли составит 141355 тыс. руб. Для достижения поставленных целей необходимо определить внутренние резервы в каждом отстающем хозяйстве и ввести их в эксплуатацию, что увеличит выручку от продажи зерновых.

Таким образом, в результате корреляционно-регрессионного анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятий Калачеевского, Павловского и Богучарского районов Воронежской области были определены значимые факторы, которые оказывают существенное влияние на уровень рентабельности зерна: себестоимость 1 ц зерна и уровень концентрации. Кроме того, рассчитаны резервы повышения уровня рентабельности зерна (38,4%, если отстающие хозяйства достигнут уровня средних; 66,8% - уровня передовых предприятий) и увеличения прибыли (141355 тыс. руб.).

Существует несколько путей повышения рентабельности зерна:

1. Использование новых технологий и методов производства: современные технологии и методы выращивания могут повысить урожайность зерна и снизить затраты на его производство.
2. Оптимизация использования ресурсов: использование ресурсов, таких как вода, энергия и удобрения, должно быть оптимизировано для повышения рентабельности зерна.
3. Улучшение качества продукции: высококачественное зерно может продаваться по более высокой цене, что повышает рентабельность производства. Поэтому важно обеспечить правильное хранение и транспортировку зерна, а также использовать современные методы обработки и упаковки, чтобы сохранить качество продукции.
4. Развитие новых рынков сбыта: развитие новых рынков сбыта для зерна может повысить спрос на продукцию и увеличить рентабельность производства.

5. Развитие вертикальной интеграции: вертикальная интеграция, то есть объединение производства и переработки зерна, может повысить рентабельность производства.
6. Оптимизация логистики и транспортировки: оптимизация логистики и транспортировки зерна может снизить затраты на его доставку и повысить рентабельность производства.
7. Диверсификация производства: диверсификация производства, то есть производство не только зерна, но и других сельскохозяйственных культур или животноводческих продуктов, может повысить рентабельность производства. Это может снизить риски, связанные с колебаниями цен на зерно и спрос на рынке.
8. Повышение эффективности управления: эффективное управление производством и продажей зерна может повысить рентабельность.

В целом, повышение рентабельности зерна может быть достигнуто через использование новых технологий и методов производства, оптимизацию использования ресурсов, улучшение качества продукции, развитие новых рынков сбыта, развитие вертикальной интеграции, оптимизацию логистики и транспортировки, диверсификацию производства и повышение эффективности управления. Важно учитывать все эти факторы и непрерывно оптимизировать процессы, чтобы достичь максимальной рентабельности производства зерна.

1. Закупнев С.Л., Степанова Т.А., Денисова Д.Н. Экстенсивное и интенсивное производство зерна в России и Германии. Порог рентабельности как фактор интенсификации производства // в сборнике: Бъдещето въпроси от света на науката - 2016. Материали за XII Международна научна практична конференция. Редактор: Милко Тодоров Петков. 2016. С. 12-17.
2. Степанова Т.А., Измайлова Л.Н., Макаренко А.Е. Статистико-экономический анализ эффективности производства зерновых культур на примере колхоза «Большевик» Калачеевского района и других предприятий Воронежской области // Тенденции развития науки и образования. 2020. № 63-4. С. 81-86.
3. Степанова Т.А., Лепендина А.М. Экономический анализ эффективности производства зерна на примере предприятий Воронежской области / Тенденции развития науки и образования. 2021. № 75-2. С. 58-63.
4. Сурков, И. М. Зернопроизводство региона: анализ состояния, резервы роста / И. М. Сурков, Г. И. Хаустова ; Под редакцией И. М. Суркова, Г. И. Хаустовой. – Воронеж : Воронежский государственный аграрный университет им. Императора Петра I, 2006. – 153 с.
5. Хаустова Г.И., Степанова Т.А., Русина О.С. Развитие производства зерна в стране // в сборнике: Производство и переработка сельскохозяйственной продукции: менеджмент качества и безопасности. материалы международной научно-практической конференции, посвященной 25-летию факультета технологии и товароведения Воронежского государственного аграрного университета имени императора Петра I. 2018. С. 268-274.
6. Шатохина Л.А., Хаустова Г.И., Новикова В.А. Оценка эффективности производства зерна с помощью системы управленческого учета «Таргет-Костинг» // в сборнике: Современное состояние и организационно-экономические проблемы развития апк. Материали международной научно-практической конференции, посвященной 65-летию кафедры экономики АПК экономического факультета Воронежского государственного аграрного университета имени императора Петра I. 2019. С. 339-342.

Провоторова В.А., Образцова О.А.

Кредитная система РФ и особенности её функционирования на современном этапе

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

doi: 10.18411/trnio-07-2023-247

Аннотация

Эта статья посвящена особенностям функционирования и развития кредитной системы Российской Федерации в современных условиях. Особое внимание уделяется банковскому сектору как основному драйверу кредитной системы, его структуре и роли в экономике.

Проведён анализ закредитованности населения как основного показателя стабильности кредитной системы. Обозначены препятствия развития данного сектора, такие как: рост проблемных кредитов, влияние кредитных рисков и санкций, а также макроэкономическая нестабильность. В статье представлены предложения по решению указанных проблем, направленные на улучшение регулирования кредитной деятельности, развитие финансовой грамотности населения, усиление контроля за кредитными рисками и стимулирование инноваций в кредитной сфере.

Ключевые слова: кредитная система, банк, кредитные организации, кредитные продукты, кредитные рейтинги, закредитованность, кредитные риски, кредит, банковский сектор.

Abstract

The article discusses the problems associated with the development of the banking sector in Russia. Possible solutions are proposed, including the development of financial literacy, expanding the availability of banking services, lowering interest rates, improving the credit assessment system and the use of innovative technologies. The importance of cooperation between banks, regulatory authorities and the government for the successful development of the banking sector and improving financial stability is pointed out.

Keywords: creditworthiness, banking sector, Russia, financial inclusion, interest rates, credit history, money laundering, financial literacy, innovative technologies, cooperation, financial stability.

Кредитная система Российской Федерации является важным компонентом финансовой инфраструктуры страны. Она включает в себя разнообразные финансовые институты и организации, которые предоставляют кредиты и другие финансовые услуги. Однако эта сложная система требует регулирования и контроля для обеспечения ее стабильности, и эффективного функционирования. Изучая сущность кредитной системы, необходимо рассмотреть следующие аспекты:

Коммерческие банки: Коммерческие банки являются ключевыми участниками кредитной системы. Они предоставляют различные виды кредитов, вкладов и других финансовых услуг для физических и юридических лиц. Коммерческие банки принимают депозиты, выдают кредиты, обрабатывают платежи и осуществляют другие операции с деньгами.

Некоммерческие кредитные организации: кроме коммерческих банков, кредитная система включает также некоммерческие кредитные организации, такие как ипотечные агентства, потребительские кооперативы и другие специализированные финансовые институты. Они предоставляют специализированные виды кредитов, например, ипотечные кредиты, потребительские кредиты и т.д.

Центральный банк Российской Федерации (ЦБ РФ): Центральный банк является основным регулятором и контролером кредитной системы в России. Он обладает следующими основными функциями:

Монетарная политика: Центральный банк разрабатывает и осуществляет монетарную политику, направленную на контроль инфляции, поддержание стабильности цен и обеспечение макроэкономической стабильности.

Регулирование банковской деятельности: ЦБ РФ устанавливает правила и нормы для коммерческих банков и других финансовых организаций, чтобы обеспечить их надежность, стабильность и эффективность.

Контроль за денежным обращением: Центральный банк отвечает за эмиссию наличных денег и управление денежным обращением в стране. Он контролирует объем наличной и безналичной денежной массы и обеспечивает ликвидность банковской системы.

Надзор и регулирование: ЦБ РФ осуществляет надзор за коммерческими банками и другими финансовыми организациями. Он контролирует их деятельность, проводит аудиты, требует соблюдения нормативных требований и регулирует риски.

Финансовая стабильность: Центральный банк заботится о стабильности финансовой системы в целом. Он проводит анализ рисков, прогнозирует и управляет финансовыми кризисами, и в случае необходимости может предпринимать меры по их предотвращению или устранению.

Центральный банк играет важную роль в обеспечении стабильности и надежности кредитной системы России. Его деятельность направлена на создание условий для развития экономики, обеспечение финансовой устойчивости и защиту прав потребителей финансовых услуг.

Уровень закредитованности в России является одним из показателей финансовой активности населения и бизнеса. Он отражает объем займов и задолженностей, которые взяты у банков и других кредитных организаций. Для более полного понимания уровня закредитованности в России, рассмотрим несколько ключевых аспектов:

1. Общий объем кредитования. Общая сумма кредитов, выданных в России, является важным показателем уровня закредитованности. Она включает в себя кредиты, выданные физическим лицам (например, ипотечные кредиты, потребительские кредиты) и кредиты, выданные юридическим лицам (например, кредиты для развития бизнеса, инвестиционные кредиты). Данные об объеме кредитования обычно публикуются Центральным банком России.
2. Доля кредитов относительно ВВП. Доля кредитов в отношении к ВВП (внутреннему валовому продукту) также является важным показателем уровня закредитованности. Она позволяет оценить, насколько интенсивно используется кредитование в экономике страны. Высокий уровень закредитованности может указывать на активное потребление и инвестиции, но также может повлечь риски, связанные с переплатой по кредитам и возможными проблемами возврата.
3. Кредитная активность населения. Определяется с помощью анализа ряда показателей, в состав которых входят: доля граждан России имеющих задолженности по кредитам; уровень долговой нагрузки общий и на душу населения и др.
4. Кредитные риски. Высокий уровень задолженности может создавать потенциальные риски для кредитных организаций и финансовой системы в целом. Поэтому мониторинг и управление кредитными рисками являются важными задачами для участников кредитной системы.

Рассмотрим рейтинг регионов центрального федерального округа по закредитованности населения на момент 2023 года.

Проанализировав данные РИА Новости можно говорить о том, что, согласно официальной статистике Центробанка РФ, объем задолженности по кредитам населения перед банками за 12 месяцев (по состоянию на 1 февраля 2023 года) вырос на 9% до 27,6 триллиона рублей. Для сравнения, в начале 2021 года задолженность по кредитам физических лиц не превышала 20 триллионов рублей, а в 2019 году она была менее 15 триллионов рублей. Анализируя данные Рисунка 1 можно сказать о том, что по объему задолженности перед банками в среднем на одного человека Воронежская область занимает первое место. По подсчетам экспертов, в среднем на одного жителя Воронежской области приходится 280,8 тыс. рублей долга перед банками. За год сумма выросла на 20,9 тыс. рублей. Тамбовская область занимает последнее 5 место в этом списке и можно говорить о том, что в Тамбовской области средняя сумма долга на одного взрослого жителя составляет 174,5 тысячи руб.

Банковский сектор России как основополагающая часть кредитной системы в современных условиях сталкивается с рядом проблем, которые требуют внимания и решения. Вот некоторые из основных проблем и возможные пути их решения:

1. Недостаточная финансовая инклюзия. В России все еще существует значительная часть населения и предприятий, которые не имеют доступа к банковским услугам и кредитам. Для решения этой проблемы необходимо

сосредоточить усилия на развитии финансовой грамотности, расширении географической доступности банковских услуг и разработке инновационных финансовых продуктов, таких как мобильные платежи и электронные кошельки

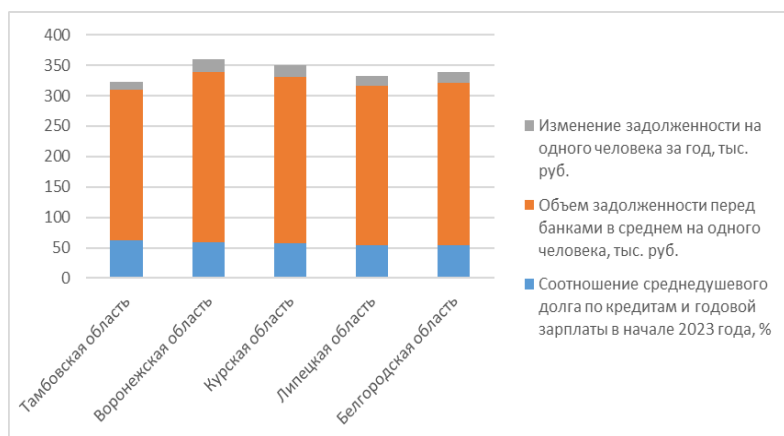


Рисунок 1. Уровень закредитованности населения Воронежской области по сравнению с соседними областями.

2. Высокие процентные ставки по кредитам. В России процентные ставки по кредитам остаются относительно высокими по сравнению с некоторыми другими странами. Это может создавать ограничения для развития бизнеса и потребительского спроса. Для снижения процентных ставок необходимо продолжать улучшать банковскую систему, повышать конкуренцию на рынке кредитования, усиливать банковский надзор и обеспечивать стабильность финансовой системы.
3. Недостаточная кредитная история и оценка кредитоспособности. Важным фактором для развития банковского сектора является наличие эффективной системы кредитного рейтинга и оценки кредитоспособности. В России существует проблема отсутствия полной и достоверной информации о кредитной истории заемщиков, что может повышать риски для банков. Решение этой проблемы может состоять в развитии и совершенствовании кредитных бюро, сборе и обмене информацией о заемщиках, а также в повышении финансовой грамотности населения относительно правильного использования кредитов.
4. Борьба с отмыванием денег и финансированием терроризма. Банковский сектор должен активно сотрудничать с регуляторными органами и правительством в борьбе с отмыванием денег и финансированием терроризма. Разработка и реализация строгих мер и контроля, а также использование современных технологий в области банковской безопасности и контроля финансовых операций являются важными шагами в решении этой проблемы.
5. Технологическое развитие и цифровизация. Адаптация к быстро меняющейся технологической среде и цифровым трансформациям основное условие развития банковского сектора. Внедрение инновационных технологий, таких как искусственный интеллект, блокчейн, облачные вычисления и цифровые платформы, помогут повысить эффективность банковских операций, улучшить клиентский опыт и обеспечить безопасность финансовых транзакций.

В целом, развитие банковского сектора требует комплексного подхода, включающего законодательную поддержку, регуляторные меры, технологические инновации, создания благоприятной инвестиционной среды, улучшения юридической и правовой системы,

сотрудничество всех заинтересованных сторон, включая банки, регулирующие органы, предпринимателей и население. Правительство также принимает меры по стимулированию развития банковского сектора, такие как предоставление финансовой поддержки, снижение налогового бремени для банков и создание специальных программ по развитию малого и среднего бизнеса. Кроме того, в современных условиях особое внимание уделяется росту финансовой грамотности населения, это необходимо для обеспечения жизненной стабильности и материального благополучия населения страны.

1. Банки и банковское дело в 2 ч. Часть 2: учебник и практикум для вузов / В.А. Боровкова [и др.]; под редакцией В.А. Боровковой. - 5. -е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. – 189 с.
2. Казимагомедов А.А. Банковское дело: организация деятельности центрального банка и коммерческого банка, небанковских организаций: учебник / А.А. Казимагомедов. – Москва: ИНФРА-М, 2020. – 502 с.
3. Наточеева Н.Н. Банковское дело: учебное пособие для бакалавров / Н.Н. Наточеева, Э.И. Абдюкова. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2019. – 158 с.
4. Николаева Т.П. Деньги, кредит, банки: учебное пособие / Т.П. Николаева. – 2-е изд., стер. – Москва: ФЛИНТА, 2020. – 377 с.
5. Тавасиев А.М. Банковское дело: учебник для вузов / А.М. Тавасиев. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. – 534 с.
6. РИА Рейтинг. Инфографика [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://riarating.ru/infografika/>. (Дата доступа: 03.06.2023).
7. Официальные публикации и отчеты Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.cbr.ru>. (Дата доступа: 03.06.2023).



LJournal

Научно-издательский центр

Рецензируемый научный журнал

**ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАУКИ И ОБРАЗОВАНИЯ
№99, Июль 2023**

Часть 4

Подписано в печать 25.07.2023. Тираж 400 экз.
Формат.60x841/16. Объем уч.-изд. л.12,20
Отпечатано в типографии Научный центр «LJournal»
Главный редактор: Иванов Владислав Вячеславович