МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЦЕНТР НАУЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА
«НАУКА И ПРОСВЕЩЕНИЕ»

НАУКА и ПРОСВЕЩЕНИЕ
МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЦЕНТР НАУЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЙ, РЕГИОНОВ, СТРАН:

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ

СБОРНИК СТАТЕЙ VII МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ,
СОСТОЯВШЕЙСЯ 5 МАРТА 2022 Г. В Г. ПЕНЗА

ПЕНЗА
МЦНС «НАУКА И ПРОСВЕЩЕНИЕ»
2022

УДК 001.1
ББК 60
Э40

Ответственный редактор:
Гуляев Герман Юрьевич, кандидат экономических наук

Э40
ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЙ, РЕГИОНОВ, СТРАН: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ: сборник статей VII Международной научно-практической конференции. – Пенза: МЦНС «Наука и Просвещение». – 2022. – 64 с.

ISBN 978-5-00173-231-0

Настоящий сборник составлен по материалам VII Международной научно-практической конференции «**ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЙ, РЕГИОНОВ, СТРАН: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ**», состоявшейся 5 марта 2022 г. в г. Пенза. В сборнике научных трудов рассматриваются современные проблемы науки и практики применения результатов научных исследований.

Сборник предназначен для научных работников, преподавателей, аспирантов, магистрантов, студентов с целью использования в научной работе и учебной деятельности.

Ответственность за аутентичность и точность цитат, имен, названий и иных сведений, а также за соблюдение законодательства об интеллектуальной собственности несут авторы публикуемых материалов.

Полные тексты статей в открытом доступе размещены в Научной электронной библиотеке **Elibrary.ru** в соответствии с Договором №1096-04/2016К от 26.04.2016 г.

УДК 001.1
ББК 60

© МЦНС «Наука и Просвещение» (ИП Гуляев Г.Ю.), 2022
© Коллектив авторов, 2022

ISBN 978-5-00173-231-0

Ответственный редактор:
Гуляев Герман Юрьевич – кандидат экономических наук

Состав редакционной коллегии и организационного комитета:

Агаркова Любовь Васильевна –
доктор экономических наук, профессор
Ананченко Игорь Викторович –
кандидат технических наук, доцент
Антипов Александр Геннадьевич –
доктор филологических наук, профессор
Бабанова Юлия Владимировна –
доктор экономических наук, доцент
Багамаев Багам Манапович –
доктор ветеринарных наук, профессор
Баженова Ольга Прокопьевна –
доктор биологических наук, профессор
Боярский Леонид Александрович –
доктор физико-математических наук
Бузни Артемий Николаевич –
доктор экономических наук, профессор
Буров Александр Эдуардович –
доктор педагогических наук, доцент
Васильев Сергей Иванович –
кандидат технических наук, профессор
Власова Анна Владимировна –
доктор исторических наук, доцент
Гетманская Елена Валентиновна –
доктор педагогических наук, профессор
Грицай Людмила Александровна –
кандидат педагогических наук, доцент
Давлетшин Рашит Ахметович –
доктор медицинских наук, профессор
Иванова Ирина Викторовна –
кандидат психологических наук
Иглин Алексей Владимирович –
кандидат юридических наук, доцент
Ильин Сергей Юрьевич –
кандидат экономических наук, доцент
Искандарова Гульнара Рифовна –
доктор филологических наук, доцент
Казданян Сусанна Шалвовна –
кандидат психологических наук, доцент
Качалова Людмила Павловна –
доктор педагогических наук, профессор
Кожалиева Чинара Бакаевна –
кандидат психологических наук
Колесников Геннадий Николаевич –
доктор технических наук, профессор
Корнев Вячеслав Вячеславович –
доктор философских наук, профессор
Кремнева Татьяна Леонидовна –
доктор педагогических наук, профессор
Крылова Мария Николаевна –
кандидат филологических наук, профессор
Кунц Елена Владимировна –
доктор юридических наук, профессор
Курленя Михаил Владимирович –
доктор технических наук, профессор
Малкоч Виталий Анатольевич –
доктор искусствоведческих наук
Малова Ирина Викторовна –
кандидат экономических наук, доцент
Месеняшина Людмила Александровна –
доктор педагогических наук, профессор
Некрасов Станислав Николаевич –
доктор философских наук, профессор
Непомнящий Олег Владимирович –
кандидат технических наук, доцент
Оробец Владимир Александрович –
доктор ветеринарных наук, профессор
Попова Ирина Витальевна –
доктор экономических наук, доцент
Пырков Вячеслав Евгеньевич –
кандидат педагогических наук, доцент
Рукавишников Виктор Степанович –
доктор медицинских наук, профессор
Семенова Лидия Эдуардовна –
доктор психологических наук, доцент
Удут Владимир Васильевич –
доктор медицинских наук, профессор
Фионова Людмила Римовна –
доктор технических наук, профессор
Чистов Владимир Владимирович –
кандидат психологических наук, доцент
Швец Ирина Михайловна –
доктор педагогических наук, профессор
Юрова Ксения Игоревна –
кандидат исторических наук

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ 6

ОПЦИОННЫЙ ПОДХОД К ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОЦЕНКЕ ПРОЕКТОВ
ВОРОТНИКОВА ДАРЬЯ ВАСИЛЬЕВНА 7

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ
ВЕКИН МАКСИМ НИКОЛАЕВИЧ, ЛЯТИФОВ ЧИНГИЗ НЕМАТ ОГЛЫ,
ПАНОВ СИМЕОН ВАДИМОВИЧ 10

ЧЕРНЫЙ ЛЕБЕДЬ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ 2022
САЛЬНИКОВ НИКИТА ЕВГЕНЬЕВИЧ, РУДЫХ АРСЕНТИЙ ЕВГЕНЬЕВИЧ 13

МЕНЕДЖМЕНТ 16

КЛАССИФИКАЦИЯ СТРАТЕГИЙ ОРГАНИЗАЦИИ
САЛИМГАРЕЕВА ЭЛЬМИРА РИНАТОВНА 17

ОБОСНОВАНИЕ ВЫБОРА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА НА ПРИМЕРЕ ООО «ТПФ «МЕХАНОТРОН»
ЦУКЕРНИК ВИТАЛИЙ ЛЕОНИДОВИЧ 20

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ 23

ЛОМБАРДЫ – ВАЖНЫЙ ИНСТРУМЕНТ В РАЗВИТИИ СИСТЕМЫ МИКРОКРЕДИТОВАНИЯ
СУЛТАНОВА НИЛУФАР ИЛЬХОМОВНА 24

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА 27

ФИНАНСОВО-БЮДЖЕТНАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ БЮДЖЕТОВ МУНИЦИПАЛЬНЫХ РАЙОНОВ ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ ЗА 2020 ГОД
ДУБИНИНА СВЕТЛАНА ВИТАЛЬЕВНА 28

ФАКТОРЫ ЭФФЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА
МОСТОВАЯ ИРИНА ВАЛЕРИЕВНА 33

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА 36

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ
ЧУВАХОВА АЛЕКСАНДРА ГЕННАДЬЕВНА 37

ТЕНДЕНЦИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА XXI ВЕКА
СОБОЛЕВСКАЯ АННА АЛЕКСАНДРОВНА 41

ДИАГНОСТИКА РИСКА БАНКРОТСТВА: РОССИЙСКИЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ
ВАЛИЕВА А.Р. 46

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ 50

СТАТИСТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА САТЕЛЛИТНЫХ СЧЕТОВ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ И ИХ СТОИМОСТНАЯ ЗАВИСИМОСТЬ С МЕЖДУНАРОДНЫМИ СТАНДАРТАМИ
ГАЙИБНАЗАРОВ БАХОДИР КАРИМОВИЧ, АБДУВАЛИЕВА ЁРКИНОЙ РАХМОНАЛИЕВНА, КАРИМОВ САРДОРБЕК БАХОДИРЖОН УГЛИ 51

ЭКОНОМИКО-СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ЭКСПОРТА ФРУКТОВ И ОВОЩЕЙ В РЕСПУБЛИКЕ УЗБЕКИСТАН
АНОРБОЕВА БАХТИЖАМОЛ ДАНИЯР КИЗИ 54

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ 57

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ФИНАНСОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ ОБРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ АЗЕРБАЙДЖАНА
АСАДОВ ЗАУР ДЖАХАНГИР ОГЛЫ 58

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

УДК 338.984

ОПЦИОННЫЙ ПОДХОД К ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОЦЕНКЕ ПРОЕКТОВ

ВОРОТНИКОВА ДАРЬЯ ВАСИЛЬЕВНА
ассистент
ФГБОУ ВО РЭУ им. Г. В. Плеханова, Москва

Аннотация: в настоящее время особенно важным является вопрос выбора подходящего метода оценки эффективности инвестиционных проектов, происходит замена традиционных подходов новыми более гибки методами, такими как метод реальных опцинов. В статье приведены практические расчеты для инвестиционного проекта, связанного с внедрением автоматизированной информационной системы, в оценках которого необходимо учесть реальный опцион на отказ от проекта.
Ключевые слова: инвестиционный проект, модель Блэка Шоулза, реальный опцион.

AN OPTIONAL APPROACH TO THE ECONOMIC EVALUATION OF PROJECTS

Vorotnikova Darya Vasilevna

Abstract: Currently, the issue of choosing a suitable method for evaluating the effectiveness of investment projects is particularly important, traditional approaches are being replaced by new more flexible methods, such as the method of real options. The article practical calculations are given for an investment project related to the introduction of an automated information system, in the estimates of which it is necessary to consider a real option to abandon the project.
Key words: investment project, Black Scholes model, real option.

Компания ООО "Алькор и Ко" предполагает, что проект автоматизации процессов маркетингового отдела, позволит сократить текущие издержки. Проект по автоматизации будет рассмотрен и применен в рамках отдела ИТ. Целью проекта является автоматизация процессов анализа маркетинговой активности. В таблице 1 представлены средние затраты на процесс за месяц до внедрения, а в таблице 2 предполагаемые затраты за месяц после внедрения ИС. Выгода в месяц рассчитывается на основании разности итогов вышеописанных таблиц 1–2. Таким образом, высвобождаемый денежный поток составляет 1 152 000 р. в месяц.

Классическим показателем оценки инвестиционной привлекательности проектов, основанном на методе DCF является чистая приведенная стоимость (NPV).

$$NPV = -I_0 + \sum_{t=1}^{n} \frac{CF_t}{(1+R)^t}, \quad (1)$$

где I_0 – первоначальные инвестиции; CF_t – чистый денежный поток в момент времени t; R – ставка дисконтирования; t – период времени, n – общий срок выполнения проекта.

Для рассмотренного проекта расчетное значение NPV составляет –2 831 035, 24 руб. Значение показателя NPV<0, поэтому проект стоит отклонить. Согласно классическому критерию NPV, несмотря на высокую потребность в реализации проекта, его следует отклонить.

Для повышения оценки эффективности проекта, менеджментом компании может быть принято решение о поиске встроенного опциона в проект. Компания ООО «Алькор и Ко» может зафиксировать в контракте с подрядчиком, например, следующие пункты:

1. Право заказчика отказаться от реализации проекта внедрения ИС.

2. В случае исполнения пункта 1 заказчик не требует от исполнителя возврата сумм уплаченных авансов и расчетов.

Таблица 1

Средние затраты на процесс за месяц до внедрения ИС

№ п. п	Операция	Объем работ	Время выполнения операции (час)	Трудоемкость	Часовая тарифная ставка	Общая сумма
1	Проверка документа по маркетинговой активности	20	4	80	180	2 304 000
2	Загрузка данных документа в систему	20	3	60	180	1 728 000
3	Проверка данных в бд системы	20	3	60	180	1 728 000
4	Формирование отчета	12	1	12	180	345600
	Итого					6 105 600

Составлено автором

Таблица 2

Предполагаемые затраты за месяц после внедрения ИС

№ п.п	Операция	Объем работ	Время выполнения операции (час)	Трудоемкость	Часовая тарифная ставка	Общая сумма
1	Проверка документа по маркетинговой активности	20	3	60	180	1 728 000
2	Загрузка данных документа в систему	20	2,5	50	180	1 440 000
3	Проверка данных в бд системы	20	2,5	50	180	1 440 000
4	Формирование отчета	12	1	12	180	345 600
	Итого					4 953 600

Составлено автором

Данные условия дают право заказчику свободно и без ущерба для компании покинуть проект в случае, если условия экономической конъюнктуры сложатся неблагоприятно. При этом компания подрядчик, реализующая проект, не несет дополнительных рисков. Внесение данных пунктов в контракт является моментом создания компанией ООО «Алькор и Ко» реального опциона на отказ с чертами американского опциона–пут. Стоимость данного опциона может быть определена с использованием модели Блэка–Шоулза.

Формула Блэка–Шоулза для оценки стоимости опциона на отказ может быть уточнена с учетом данного фактора следующим образом:

$$c_e = e^{-\frac{1}{T}t} S_0(N(d_1) - 1) - Xe^{-rT}(N(d_2) - 1) \quad (2)$$

$$\text{где } d1 = \frac{ln\frac{S_0}{X} + \left(r - \frac{1}{T} + \frac{\sigma^2}{2}\right)t}{\sigma\sqrt{T}} \quad (3)$$

$$d2 = \frac{ln\frac{S_0}{X} + \left(r - \frac{1}{T} - \frac{\sigma^2}{2}\right)t}{\sigma\sqrt{T}} \quad (4)$$

где S_0 – приведенная стоимость положительных денежных потоков; X – стоимость инвестиций; t – время до истечения опциона; T – остаточный срок проекта; r – безрисковая ставка; σ – степень неопределенности проекта.

Для проекта внедрения ИС в компании ООО "Алькор и Ко" параметры опциона на отказ принимают следующие значения (табл. 3).

Таблица 3

Значения параметров реального опциона проекта внедрения АИС

Параметр	Значение
S_0	45 459 070,88 руб.
X	36 237 400 руб.
t	1 год
T	5 лет
r	7%
σ	20%

Расчетное значение стоимости опциона на отказ c_e равняется 4 710 784,08 руб. Таким образом, стоимость проекта с учетом опциона на отказ через 1 год составляет:

$$V = NPV + c_e = -2\,831\,035{,}24 + 4\,710\,784{,}08 = 1\,879\,748{,}83 \text{ руб.} \quad (5)$$

По результатам применения опционного подхода выявлено, что встраивание реального опциона в проект внедрения АИС в компании ООО «Алькор и Ко» может сделать его выгодным и привлекательным для собственника бизнеса.

Список источников

1. Воротникова Д.В., Халиков М.А. Оценка стоимости проекта методом реальных опционов // Вестник Алтайской академии экономики и права. Алтайская академия экономики и права (Барнаул) – 2019. Номер 10-2. – С. 45–54.
2. Carol Alexander, Xi Chen. Model risk in real option valuation // Annals of Operations Research (2021) vol. 299(1), pages 1025-1056.
3. Black F., Scholes M. The Pricing of Options and Corporate Liabilities // The Journal of Political Economy – 1973. Vol. 81. № 3. – P. 637–654.
4. Damodaran Online [Электронный ресурс]. URL: http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/Betas.html [дата обращения: 27.10.2021].

УДК 656:338.47

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

ВЕКИН МАКСИМ НИКОЛАЕВИЧ,
ЛЯТИФОВ ЧИНГИЗ НЕМАТ ОГЛЫ,
ПАНОВ СИМЕОН ВАДИМОВИЧ
Аспиранты
ФГБОУ ВО «Уральский государственный университет путей сообщения»

Аннотация. В статье авторами рассматривается понятие «экономическая устойчивость». Приведено определение понятия «экономическая устойчивость». Рассмотрены и раскрыты пути достижения экономической устойчивости транспортного предприятия. В частности, рассмотрены два пути: формирование конкурентных преимуществ и совершенствования социально-трудовой сферы предприятия. Представлена схема обеспечения экономической устойчивости.
Ключевые слова: экономическая устойчивость, конкурентные преимущества, социально-трудовая сфера, экономический оппортунизм, отчужденность труда.

PROVIDING ECONOMIC STABILITY OF THE TRANSPORT COMPANY

Vekin Maxim Nikolaevich,
Lyatifov Chingiz Nemat ogly,
Panov Semyon Vadimovich

Abstract. In the article, the authors consider the concept of «economic stability». The definition of the concept of «economic stability» is given. The ways of achieving economic stability of a transport company are considered and disclosed. In particular, two ways are considered: the formation of competitive advantages and the improvement of the social and labor sphere of the company. The scheme of ensuring economic stability is presented.
Key words: economic stability, competitive advantages, social and labor sphere, economic opportunism, alienation of labor.

В настоящее время, в современной литературе на экономическую тематику, нет однозначного и четкого определения понятия «экономическая устойчивость». Данное обстоятельство обуславливает определенный научный интерес к исследованию данной проблемы и позволяет говорить об ее актуальности.

На основании анализа различных подходов к данной категории можно вывести следующее определение. Экономическая устойчивость (в общем смысле) – это способность предприятия поддерживать определенный уровень значения экономических показателей, который обеспечивает его стабильное развитие и рентабельное функционирование, а также дает ему возможность вернуться в равновесное состояние после прекращения воздействия кризисов и нестабильностей, как внешних, так и внутренних [1, с. 90].

Для повышения экономической устойчивости предприятий, работающих на транспортном рынке, необходимо формировать конкурентные преимущества. Это достигается путем:

1) постоянного мониторинга и анализа спроса рынка – включает в себя изучение рынка в целом (его структуры, незанятых ниш и сегментов, а также той ниши, в которой работает предприятие), информации о конкурентах и потребителях, спроса на товары и услуги и их цен, оценку возможных рисков, оценку потребителя и мотивов его поведения;

2) внедрения инновационных технологий и совершенствования системы управления – предприятия не должны стоят на месте, необходимо стремиться непрерывно расти, выделяться среди конкурентов, регулярно выводить на рынок разной степени новизны товары, услуги и технологии. Работа с инновациями отличается использованием принципиально новых, ранее не использовавшихся в компании или отрасли решений. Отдельно стоит сказать о внедрении цифровых технологий. Распространение цифровых технологий определяет траектории развития экономики и общества, а также конкретных предприятий [2];

3) выхода на новые рынки, расширения ассортимента услуг, развития маркетинговой стратегии и повышения качества обслуживания клиентов – главной целью маркетинговой деятельности является обеспечение коммерческого успеха предприятия и его продуктов на рынке, что чаще всего достигается через увеличение объемов продаж в натуральном и денежном выражении [1, с. 92].

Для повышения экономической устойчивости, предприятия усиливают свою конкурентоспособность и снижают производственные издержки, в том числе путем внедрения инновационных технологий. Таким образом, возникает взаимосвязь между эффективность и конкурентоспособность и данные показатели реализуются одновременно. Хотя, стоит отметить, что в отрасли сохраняется малоэффективная, устаревающая, система внедрения достижений современной науки в практическое применение, при которой потребители результатов научных исследований (отделы компании, дочерние организации, клиенты) редко получают новшества [3, с. 49].

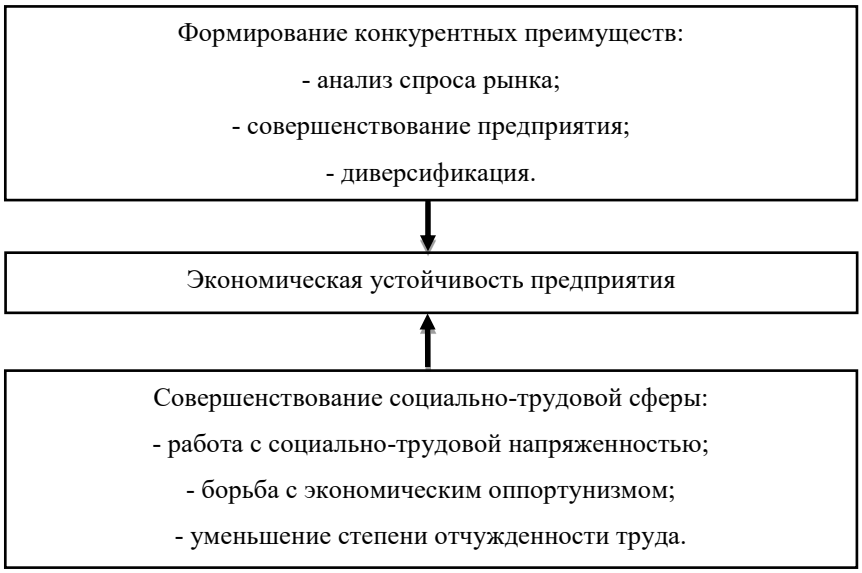

Рис. 1. Обеспечение экономической устойчивости транспортного предприятия

Также экономическая устойчивость транспортного предприятия может достигаться за счет увеличения роли человеческого капитала в обеспечении эффективной деятельности предприятия. Развитие человеческого капитала достигается путем формирования положительной социально-трудовой сферы на предприятии. Социально-трудовая сфера – это сфера социальных аспектов трудовой деятельности работника. Далее представлены проблемы, подвергающиеся анализу с точки зрения развития человеческого капитала:

1) Социально-трудовая напряженность. Проявляется в нарушении нормальных отношений (психологических, эмоциональных) между работниками и руководством, а также осознание большинством работников наличия нарушений принципа социальной справедливости [4, с. 17].

2) Экономический оппортунизм. Такое поведение работника, когда он преследует сугубо свой собственный, личный интерес; нарушение взятых на себя обязательств, проявляющееся в разнообразных формах; сильная форма проявления эгоистического поведения работника [5, с. 34].

3) Отчужденность труда. Процесс трансформации трудовой деятельности человека и ее результатов в нечто внешнее, самостоятельное и господствующее над человеком. При этом, труд носит в какой-то степени принудительный характер. Возникновение и осознание работником такой ситуации ведет к его демотивации и внутреннему отторжению работы [6, с. 36].

Руководство предприятия должно справляться с данными проблемами. Для обеспечения положительной социально-трудовой сферы на предприятии менеджмент должен проводить определенные мероприятия. Схематично, пути обеспечения экономической устойчивости транспортного приятия представлены на рисунке 1.

Экономическая устойчивость – важная характеристика возможности предприятия к сохранению целостности, с точки зрения экономики, финансов, рынка, инвестиций, системы управления, организации производственного процесса и экологии в условиях непрерывно изменяющейся внешней среды.

Список источников

1. Векин М. Н. Экономическая устойчивость транспортного предприятия // VI Международная научно-практическая конференция «Наука, образование, инновации: актуальные вопросы и современные аспекты». Сборник статей. – Пенза: МЦНС «Наука и Просвещение». – 2021. – С. 90-92.
2. Лятифов Ч. Н., Панов С. В., Векин М. Н., Петров М. А. Методологические основы цифровизации социально-экономических систем // Московский экономический журнал. – 2021. № 5.
3. Обухова О. В., Рачек С. В. Современные методические подходы к определению экономической эффективности инновационно-инвестиционных проектов // Известия Уральского Государственного Экономического Университета. – 2011. № 4. – С. 49-54.
4. Губина Н. В. Социальная напряженность в трудовом коллективе // Социологические исследования. – 2018. № 11. – С. 17-25.
5. Кузнецова О. В., Маркелова Е. С. Оппортунизм в трудовых отношениях как социально-экономическая проблема // Экономика Профессия Бизнес. – 2017. № 1. – С. 34-37.
6. Зубарев Е. В. Отчуждение труда: понятие, экономическая категория и основные факторы // Челябинский гуманитарий. – 2010. № 10. – С. 36-39.

© М.Н. Векин, Ч.Н. Лятифов, С.В. Панов, 2021

УДК 330

ЧЕРНЫЙ ЛЕБЕДЬ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ 2022

САЛЬНИКОВ НИКИТА ЕВГЕНЬЕВИЧ,
РУДЫХ АРСЕНТИЙ ЕВГЕНЬЕВИЧ
студенты
ФГАОУ ВО «Белгородский государственный национальный исследовательский университет»
Россия, г. Белгород

Аннотация: В статье рассмотрены проблемы финансовой и экономической конъюнктур Российской федерации на июль 2021 года, а также проблема надвигающегося финансового кризиса. Авторами предложены пути решения сложившихся экономических и финансовых проблем, а также проекты реализации мер по предотвращению финансового кризиса в стране.
Ключевые слова: финансы, экономика, кризис, кредиты, инфляция, Черный лебедь, финансовые пузыри, спекулятивные операции, банки.

BLACK SWAN OF THE RUSSIAN ECONOMY 2022

Salnikov Nikita Evgenievich,
Rudykh Arsentiy Evgenievich

Abstract: The article deals with Russian market's current financial and economic issues consideration on July 2021, as well as an issue of financial collapse following after them.
The authors offer ways of the current financial and economic issues decisions, as well as projects of implementation of measures of implementing financial crisis in the country.
Key words: finance, economy, crisis, inflation, Black swan, financial bubbles, speculative operations, banks.

В настоящее время экономика нашей страны находится не в лучшем состоянии и далека от совершенства. Экономисты предполагают, что уже через 2-3 года Российская Федерация может столкнуться с очередным финансовым кризисом, который затронет все сферы жизни нашей страны.

На момент июля 2021 года экономика Российской Федерации находится в преддверии очередного «Черного лебедя», объединяя глубинные причины всех крупных финансово-экономических кризисов, начиная с 20 века: Великой депрессии, Бума доткомов, Кризиса 2007-2008 годов.

Термин «Чёрный лебедь» известен как латинское выражение «редкая птица на земле, подобная чёрному лебедю», старейшая известная цитата древнеримского поэта-сатирика Ювенала.

Глубинными причинами Великой депрессии были перепроизводство товаров и увеличение спекулятивных операция до беспрецедентных высот. Так, например, покупательная способность американцев 20х годов была ниже количества произведенных товаров, обращающихся рынка. Что касается биржевых спекуляций, то в преддверии Кризиса их количество многократно возросло, параллельно с волной популярности биржевых сделок банки активно раздавали кредиты с низкой процентной ставкой, в результате «подогревая» рынки маржинальными денежными средствами, раздувая при этом «пузырь».

Возвращаясь к «Буму доткомов», можно смело охарактеризовать данное время, как ничем неподкрепленный ажиотаж вокруг хай-тек компаний, который привел к том, что инвесторы стали массово скупать акции любых компаний, которые претендуют на деятельность «высоких технологий» мира

IT. В результате, многие Интернет-компании, акции которых обращаются на бирже, получили – зачастую ничем необоснованный – возросший интерес к своей деятельности, чем привлекли многомиллиардные инвестиции. Опасность заключалась в том, что многие инвесторы – особенно в начале эпохи сети Интернет – не отдавали себе отчета в том, акции каких компаний имеют обоснованную цену, а какие – нет, поэтому, на волне неконтролируемых жадности, интереса и профанации инвесторов, тысячи «компаний-пустышек» мира IT стали стоить в десятки и сотни раз больше своей реальной стоимости.

Что касается финансового кризиса 2007-2008 годов, то к данному коллапсу привело несколько довольно интересных причин: низкая плавающая ставка кредитования в банках США, финансовые махинации банков США с ипотечными облигациями, многократно возросшее количество биржевых спекуляций и рост рынка недвижимости США. В преддверии 2007 года ставки по ипотеке в банках США были крайне низкими, в связи с этим у рядовых американцев увеличился спрос на рынок жилой недвижимости. Проблемы начались, когда банки начали формировать пакеты из ипотечных займов и продавать их третьим лицам – инвесторам – в виде ценной бумаги, так называемой, «CDO» (Collateralized Debt Obligation), тем самым снимая с себя ответственность по возвращению задолженности кредиторам. Вся ответственность теперь ложилась на плечи инвесторов, а раз ответственность и риск невозвращения задолженности теперь не лежали на плечах банков – значит, банки получали полный «карт-бланш» на выдачу ипотечных займов всем желающим, что привело к тому, что клиенты с плохой кредитной историей или низким доходом могли позволить себе сразу несколько ипотек на два, три, четыре и т.д. вида жилья премиум класса, в результате, на рынке недвижимости начал формироваться финансовый пузырь, который, совместно с возросшими биржевыми спекуляциями, привёл к Финансовому кризису 2008 года.

Что же мы видим и каким образом приведенные выше примеры относятся к нынешнему положению экономики России в настоящее время (июль 2021 года)? Ввиду того, что провинция КНР, которая первой подверглась массовой вспышке вируса Sars-cov-2, первым «локдаунам» и первым закрытиям экономики и производств, первой в мире поборола вирус и пандемию, а затем – уже к весне 2020 года – восстановив потоки производств, начал активно работать на экспорт. Что привело к перепроизводству во всем мире. Начиная с марта 2020 года по март 2021 года, в России в 10 раз увеличился торг драгметаллами, в два раза увеличилось количество брокерский счетов у граждан РФ, уровень оборотных торгов и спекуляций также возвысился, а самыми популярными ценными бумагами на биржах РФ являются акции высокотехнологичных - но убыточных! – компаний: «Tesla», «Virgin Galactic». Что касается рынка недвижимости России, то уже в первом полугодии 2021 года уровень инвестиций увеличился на 40% процентов. Также необходимо отметить, что по итогам первых трех месяцев 2021 года уровень закредитованности граждан РФ превысил 20 трлн рублей, в то время как долговая нагрузка от доходов жителей России составила 11,7%.

Приведенные выше данные показывают, что нынешняя финансовая и экономическая конъюнктуры страны заключают в себе проблемы и причины трёх последний самых масштабных финансовых и экономических кризисов, начиная с XX века: Великой депрессии, «Бума доткомов», Мирового кризиса 2008 года. Перечислим эти причины, наблюдаемые на середину 2021 года в экономике России: увеличение биржевых спекуляций, повышение уровня закредитованности населения страны, рост рынка недвижимости на фоне роста количества ипотечных займов.

Руководствуясь вышеперечисленным, авторы приходят к выводу о том, что Россия приблизилась к приходу «Черного лебедя» на рынки страны, который повлечет за собой крупномасштабный финансовый кризис в стране. Чтобы предотвратить грядущие проблемы в экономике авторы предлагают следующие меры:

1. Увеличение контроля регулирующих органов за деятельностью банков, а именно за кредитованием лиц с плохой кредитной историей и низким доходом;
2. Увеличение ставки Центробанка для предотвращения дальнейшего раздувания пузыря на рынке недвижимости;

3. Увеличение контроля за деятельностью непрофессиональных и неквалифицированных инвесторов в области биржевых спекуляций.

Подводя итог всему вышесказанному, мы можем сделать вывод. В настоящее время рынок нашей страны приближается к приходу «Черного лебедя», что в целом может негативно отразится на экономике нашей страны и привести к плачевному исходу. Мы уверены, что предложенные нами методы позволят предотвратить неминуемые проблемы и укрепить экономику нашей страны.

Список источников

1. Бенджамин Грэм. Разумный инвестор: бизнес-литература.– Альпина Паблишер. – 2021;
2. Дарон Аджемоглу, Джеймс Робинсон. Почему одни страны богатые, а другие бедные: Литературное произведение. – Crown Publishers. – 2012;
3. Майкл Льюис. Игра на понижение. Тайные пружины финансовой катастрофы: бизнес-литератур.– Альпина Паблишер. – 2020.

МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 005.21

КЛАССИФИКАЦИЯ СТРАТЕГИЙ ОРГАНИЗАЦИИ

САЛИМГАРЕЕВА ЭЛЬМИРА РИНАТОВНА
Магистрант
ФГБОУ ВО «Уфимский государственный нефтяной технический университет»

Научный руководитель: Маликов Рустам Илькамович
д.э.н, профессор
ФГБОУ ВО «Уфимский государственный нефтяной технический университет»

Аннотация: Ради успешного функционирования организации следует сформировать грамотную стратегию ее развития. Среди множества стратегий в стратегическом управлении используются различные классификации стратегий для того, чтобы организовать их в целостную систему и создать общий язык для понимания менеджерами их сущности.
Ключевые слова: стратегия, классификация, организация, продукция, развитие.

CLASSIFICATION OF ORGANIZATIONAL STRATEGIES

Salimgareeva Elmira Rinatovna

Scientific adviser: Malikov Rustam Ilkamovich

Abstract: For the sake of the successful functioning of the organization, it is necessary to form a competent strategy for its development. Among the many strategies in strategic management, various classifications of strategies are used in order to organize them into a complete system and create a common language for managers to understand their essence.
Key words: strategy, classification, organization, products, development.

В наши дни существует огромное количество терминов стратегии, которые применяются в стратегическом управлении. Наличие такого многообразия терминов, затрудняет составление общей классификации. Выделим классификации разных авторов.

Автор Акмаева Р.И. в своих работах выделяет следующую классификацию стратегий организации [1].

Корпоративная стратегия – это стратегия фирмы в общем понимании, относящая ко всем областям ее деятельности, которая осуществляется для достижения корпоративных планов и целей.

Бизнес-стратегия – это стратегия фирмы по отношению к каждому виду деятельности организации.

Функциональная стратегия – это стратегия компании, относящаяся к каждой функциональной области определенного вида деятельности.

Операционная стратегия – стратегия структурных подразделений.

В зависимости от цикла организации, менеджер может воспользоваться и внедрить одну из следующих основных стратегий:

1. Стратегия роста – базовая стратегия, благодаря которой организация выражает свое желание увеличить объем выпускаемой продукции, продаж, а также производственной мощности фирмы.

2. Стратегия стабилизации – стратегия, при которой организация находится в ситуации нестабильности продаж и выручки, из-за давления со стороны внешней среды. Эта стратегия предназначена для того, чтобы достигалось выравнивание объёма продаж и доходов с их последующим ростом.

3. Стратегия выживания – оборонительная стратегия, которую фирма рассматривает в случае ухудшения экономической деятельности фирмы, для получения высокой прибыли, в процессе реализации выпускаемых товаров.

В своей книге «Стратегия предприятия», автор Г.Б. Клейнер описал и выявил восемь видов стратегий [2]. Изучим и рассмотрим каждую из предложенных стратегий.

Клейнер описал товарно-рыночную стратегию, как набор стратегических решений, которые характеризуются размером и качеством продукции, а также методами поведения организации в бизнесе. Исходя из определения, понятно, что данная стратегия включает в себя две группы решений: первую, непосредственно относящуюся к продукту, а вторую группу, связанную с действиями организаций, производящих этот продукт.

К следующей классификации относится ресурсно-рыночная стратегия. Она описана, как набор стратегических решений, определяющих поведение фирмы на рынке производства, финансов и других факторов. Данная стратегия включает в себя две области принятия решений. Первая область включает решения, определяющие поведение организации на рынке средств и предметов труда, вторая – решения по объему, номенклатуре и качеству.

Третья стратегия – технологическая, суть которой заключается в решениях, характеризующие динамику развития технологий фирмы и влияние на нее различных рыночных факторов, то есть для технологической стратегии в первую очередь важны самих технология и только в некоторых случаях заинтересованность переключается на людей, которые управляют этими технологиями.

Согласно четвертому типу классификации стратегии, Г.Б. Клейнер выделяет стратегию интеграции. Её суть заключается в интеграции функционального и управленческого взаимодействия фирмы с другими организациями.

Отдельно описана финансово-инвестиционная стратегия, в которой говорится о совокупности решений, определяющих способы привлечения, накопления и расходования финансовых ресурсов.

Социальная стратегия в книге автора, описана как комплекс решений, характеризующих тип и структуру сотрудников организации, а также характер взаимодействия с акционерами.

Седьмая описанная стратегия – управления, она представляет собой совокупность решений, описывающих характер управления компанией при организации и реализации выбранной стратегии.

Последняя, восьмая стратегия- реструктуризации. Это совокупность решений с целью приведения производственной, технологической, организационной и управленческой структуры в соответствие с изменяющимися условиями и стратегией функционирования организации. [3]

Американский экономист и автор М. Ю. Портер утверждает, что фирма должна определить свое положение на рынке и только после этого выстраивать стратегию. Благодаря высокому позиционированию своей организации на рынке, фирма встанет в выигрышное положение и сможет выделиться на фоне конкурентов. Позиция – это выбор из нескольких общих стратегий [4].

В своих работах автор описал стратегию проникновения на рынок, как способ и возможность, который позволяет компании увеличить долю рынка на старых рынках за счет существующей продукции. В организации разрабатываются меры и мероприятия, которые направленны на укрепление существующих ключевых компетенций или создание новых. Благодаря внедрению мер и проведению мероприятий, происходит улучшение качества услуг и/или качества продукции, что, в свою очередь, приведет к повышению конкурентоспособности и репутации фирмы.

К следующей из описанных автором стратегий, относится стратегия развития рынка. Основная идея заключается в анализе и в выходе на новые сегменты старых рынков, при помощью существующих продуктов. Цель использования этой стратегии непосредственно связана с укреплением имеющихся и созданием новых компетенций.

М. Ю. Портер ни раз упоминал о важности стратегии разработки продукта. Суть стратегии проста – исследование и разработка новых продуктов для имеющихся рынков. Отметим, что разработка новых продуктов может быть создана как на основе существующих компетенций и структур, так и при создание новых. Благодаря внедрению данной стратегии, организация успешно привлекает потенциальных клиентов, но в тоже время не забывает о старой клиентуры. Основным конкурентным преимуществом

является то, что организация уже имеет опыт работы с клиентами на рынке и может использовать свои знания для наиболее эффективной разработки товара [5].

Когда цель компании касается в расширение фирмы, то принято внедрять интегрированные стратегии роста. Отметим, что компания может применять эту стратегию во время роста жизненного цикла фирмы.

Одной из наиболее распространенных и эффективных стратегий является стратегия диверсификации, которая заключается в развитии компании за счет новых продуктов для новых рынков.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что существует большое разнообразие классификаций стратегий. Выбор стратегии, через представленные квалификации предполагает собой сложный творческий процесс, требующий высокой квалификации и компетентности исполнителей. Следует сконцентрировать свои усилия на тех видах деятельности и областях, в которых фирма имеет наибольший опыт работы или явные конкурентные преимущества.

Список источников

1. Акмаева, Р. И. Стратегический менеджмент [Текст] / Акмаева Р.И. //учеб. пособие - М.: Wolters Kluwer, 2010. - 424 с.
2. Клейнер Г.Б. Стратегия предприятия [Тест] / Г. Б. Клейнер; Акад. нар. хоз-ва при Правительстве РФ, - М.: Дело, 2008. – 568 с.
3. А.В., Щепетов. Т.М. Бочкаева Адаптация предприятий: реструктуризация [Текст] / - М.: LAP Lambert Academic Publishing, 2015. - 196 с.
4. Бояркина А. М., Иванова Ю. В. SWOT и PEST анализ как средство выявления путей повышения экономической эффективности предприятия [Текст] //Скиф. Вопросы студенческой науки. – 2020. – №. 5-2 (45).
5. Горностаева А. Н., Горностаева И. Н. Формирование и реализация стратегии экономической безопасности промышленного предприятия [Текст] //Инновационнопромышленный потенциал развития экономики регионов. – 2019. – С. 268-276.

УДК 65.001

ОБОСНОВАНИЕ ВЫБОРА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА НА ПРИМЕРЕ ООО «ТПФ «МЕХАНОТРОН»

ЦУКЕРНИК ВИТАЛИЙ ЛЕОНИДОВИЧ
Студент
ФГБОУ ВО «Омский государственный педагогический университет»

Научный руководитель: Романова Алена Николаевна
к.э.н., доцент
ФГБОУ ВО «Омский государственный педагогический университет»

Аннотация: В статье рассматриваются основные подходы к выбору стратегии развития предприятия малого бизнеса, на основании анализа внешней и внутренней среды проводиться анализ стратегических альтернатив и обосновывается выбор стратегии роста ООО «ТПФ «Механотрон».
Ключевые слова: стратегия, стратегические альтернативы, модели роста, стратегии роста, стратегия диверсификации.

SUBSTANTIATION OF THE CHOICE OF A STRATEGY FOR THE DEVELOPMENT OF A SMALL BUSINESS ENTERPRISE ON THE EXAMPLE OF LLC "TPF "MEKHANOTRON"

Tsoukernik Vitaly Leonidovich,
Romanova Alena Nikolaevna

Abstract: The article discusses the main approaches to choosing a development strategy for a small business, based on an analysis of the external and internal environment, an analysis of strategic alternatives is carried out, and the choice of a growth strategy for TPF Mekhanotron LLC is substantiated.
Key words: strategy, strategic alternatives, growth models, growth strategies, diversification strategy.

В настоящее время выбор правильной стратегии играет большую роль в эффективности фирмы, что в свою очередь подталкивает многих руководителей к планированию новой стратегии. Стратегия в общем виде может быть определена как эффективная деловая концепция, дополненная набором реальных действий, который способен привести фирму к получению реального конкурентного преимущества, на длительное время.

ООО «ТПФ «МЕХАНОТРОН» является предприятием малого бизнеса, и как все малые предприятия находится в условиях быстроменяющейся внешней среды, конкурентного давления, влияния рисков, интересов собственников фирмы и сохранения компетенций персонала.

Основными клиентами ООО «ТПФ «МЕХАНОТРОН» являются крупные компании работающие в сфере геологоразведки. Связано это с тем, что большая часть оборудования в данных компаниях импортного производства (Франция, Канада, США). В российских климатических условиях жизненный цикл оборудования снижен относительно заявленного производителем, поэтому замену и обслуживание проводит ООО «ТПФ «МЕХАНОТРОН» .

Целью ООО «ТПФ «МЕХАНОТРОН», для повышения эффективности предприятия и повышения

доходности, является расширение направлений деятельности фирмы, а именно выпуск нового продукта на новый для фирмы рынок сбыта.

Из учета вышесказанного следует, что главной целью стратегического развития фирмы, является выход на новый рынок с новым продуктом, используя при этом уже имеющиеся ресурсы и компетентный персонал, что должно способствовать развитию фирмы и повышению ее доходов.

Основной задачей стратегического развития является: разработка проекта по введению нового направления и получения прибыли от производства нового продукта.

В настоящее время ООО «ТПФ «МЕХАНОТРОН» не имеет конкретной стратегии, работает за счет разработанной ранее технической документации и имеющихся заказчиках. В связи с достаточно узким кругом заказчиков данного продукта перед фирмой стоит задача разработать новую стратегию по выпуску и реализации нового продукта. Специалистами фирмы разрабатываются технические чертежи и проектная документация на установку.

Поскольку целью является выход на новый рынок, целесообразным будет использование типа стратегий – корпоративные, так как они решают задачи, связанные с созданием новых видов деятельности.

В корпоративные стратегии входит три вида стратегии: портфельные стратегии, стратегии роста и конкурентные стратегии. Из данных стратегия для нас самой подходящей является стратегия роста, поскольку фирма в данный момент имеет лишь одно направление деятельности, но есть предпосылки для разработки нового направления, не связанного с текущим, при этом используя работающих в фирме технических специалистов и прежнее оборудование [1].

Стратегия роста подразделяется на четыре основных модели роста предприятия:

1) стратегия проникновения на рынок (интенсивный рост);
2) стратегия развития рынка (концентрическая диверсификация);
3) стратегия развития товара (горизонтальная диверсификация);
4) стратегия диверсификации (конгломератная диверсификация).

Учитывая предпосылки, выявленные в ходе анализа внешней и внутренней среды ООО «ТПФ «Механотрон», наиболее актуальной будет стратегия диверсификации (конгломератная стратегия). Учитывались такие факторы как:

- возможность выхода на новые рынки или сегменты рынка с новым товаром;
- возможность увеличения ассортимента выпускаемой продукции;
- сотрудничество с крупными производителями;
- благоприятные отношения с крупными потребителями.

Конгломератная диверсификация предусматривает пополнение ассортимента новыми изделиями, не имеющими отношения ни к применяемой технологии, ни к существующим товарам и рынкам фирмы.

Конгломератная диверсификация имеет свои преимущества и недостатки.

К преимуществам можно отнести следующее:

- риски распределяются по различным отраслям;
- за счет распределения по отраслям, которые являются перспективными, эффективно используются финансовые ресурсы и сокращается финансирование неперспективных отраслей;
- спад в одних отраслях компенсируется подъемом в других, что стабилизирует прибыльность компании;
- пропадает необходимость вкладывать средства в замену устаревшего оборудования, расширение инвестиционного фонда и оборотные средства [2].

Недостатками конгломератной диверсификации можно назвать следующее:

- в крупных конгломератах менеджменту сложно принимать решения и находить правильную стратегию для разнородных предприятий;
- для успеха необходима диверсификация в больших масштабах;
- могут понадобиться значительные инвестиции в новую технологию;
- это приростная стратегия, поэтому для получения прибыли необходимо определенное время [3].

Используя данную стратегию, фирма должна осуществить выход на новый рынок, с новым товаром.

После реализации проекта, когда стратегия будет реализована, новым продуктом должна быть установка "УГИС" предназначенная для гидравлических испытаний сосудов в полевых и цеховых условиях (трубопроводов, емкостей), работающих под давлением, (в том числе емкостей для перевозки и хранения нефтепродуктов). Данная установка имеет другую область применения, в сравнении с предыдущими видами продукции, реализуемыми ООО «ТПФ «Механотрон», а именно: нефтегазовая отрасль, производство и эксплуатация сосудов высокого давления в энергетике и горнодобывающих отраслях, коммунальных хозяйствах, перевозка и хранение нефтепродуктов.

В связи с этим появляется необходимость в поиске новых потребителей в новом сегменте рынке. Это могут быть нефтегазовые компании, горнодобывающие компании, компании, связанные с перевозкой и хранением нефтепродуктов.

Применяя стратегию конгломератной диверсификации, компания начнет работать на двух рынках (рисунок 1).

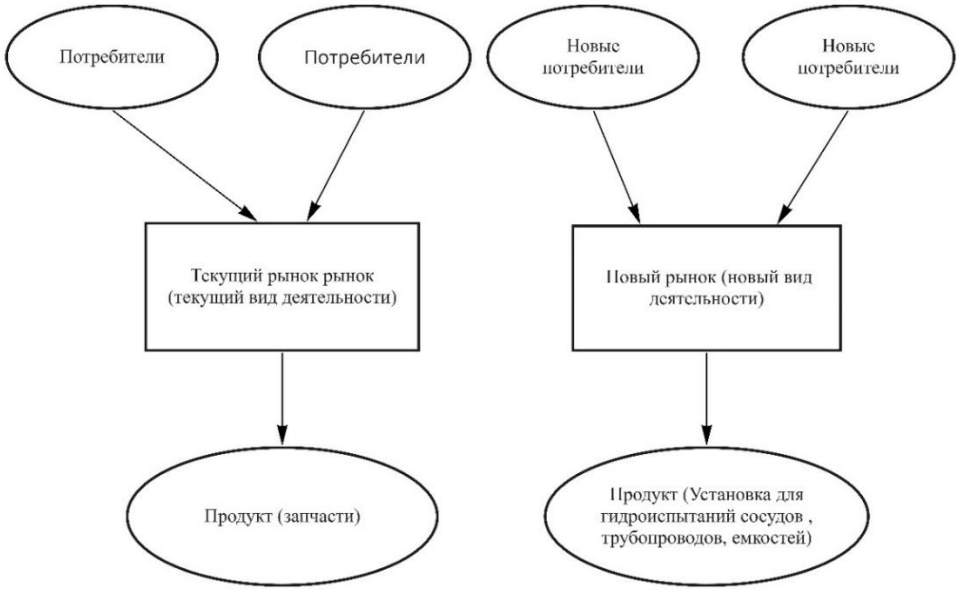

Рис. 1. Схема деятельности предприятия с учетом новой стратегии

Как видно из рисунка, у фирмы ООО «ТПФ» МЕХАНОТРОН» остается предыдущий вид деятельности, но при этом фирма выходит на новый рынок, никак не связанный с предыдущим, что должно позволить фирме чувствовать себя уверенно даже в сложных рыночных отношениях и во времена кризисных ситуаций.

Список источников

1. Люкшинов, А. Н. Стратегический менеджмент: Учебное пособие для вузов [Текст] / А.Н. Люкшинов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 357 с.
2. Лапыгин Ю.Н. Стратегический менеджмент [Текст] / Ю.Н. Лапыгин. – М.: Инфра-М, 2007. – 235 с.
3. Экономический анализ: ситуации, тесты, примеры/ под ред. М.И. Баканова, А.Д. Шеремета. – М.: Финансы и статистика, 2011 – 322с.
4. Мескон М. Х., Альберт М., Основы менеджмента [Текст] / М.Х. Мескон, М. Альберт. – М.: Дело, 2006. – 28 с.
5. Мамаева, Л.Н. Менеджмент организации. Введение в специальность [Текст] / Л.Н. Мамаева. – М.: КноРус, 2013. – 232 с.

© В.Л. Цукерник, 2022

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

УДК 336.64

ЛОМБАРДЫ – ВАЖНЫЙ ИНСТРУМЕНТ В РАЗВИТИИ СИСТЕМЫ МИКРОКРЕДИТОВАНИЯ

СУЛТАНОВА НИЛУФАР ИЛЬХОМОВНА
докторант
Ташкентский государственный экономический университет

Аннотация. В данном тезисе рассматриваются ломбарды в стране, их количество и уставный капитал. Анализируется необходимость развития и цифровизации ломбардов в Узбекистане на примере США.
Ключевые слова: ломбард, коммерческий банк, микрокредит, залог, цифровизация, микрокредит, страны СНГ.

PAWNSHOPS ARE AN IMPORTANT TOOL IN THE DEVELOPMENT OF THE MICROCREDIT SYSTEM

Sultanova Nilufar Ilhomovna

Annotation. This thesis considers pawnshops in the country, their number and authorized capital. The need for the development and digitalization of pawnshops in Uzbekistan is analyzed using the example of the United States.
Key words: pawnshop, commercial bank, microcredit, pledge, digitalization, microcredit, CIS countries.

Сегодня важную роль играет роль микрофинансовых служб в материальном обеспечении населения нашей страны, обеспечении его благосостояния. В свою очередь, растущий спрос на микрофинансовые услуги среди населения требует доведения деятельности местных микрокредитных организаций до уровня международных требований и предоставления качественных услуг. Мировой опыт показывает, что на ранних стадиях малого бизнеса и частного предпринимательства небанковские кредитные организации, как альтернатива коммерческим банкам, также играют важную роль в удовлетворении их кредитных потребностей [1].

По данным ЦБ, на начало 2022 года в стране насчитывалось 73 ломбарда и 72 микрокредитных организации,[2] а по данным Лизинговой ассоциации Узбекистана активно занимались лизинговой деятельностью 44 лизингодателя, из них 14 банков. [3].

Согласно Таблице 1 количество ломбардов в 2022 году увеличится с 64 до 73 в 2021 году, а уставный капитал достигнет 500 млн. 1 миллиард сум сумов в 2022 году составила 46 сумов. Уставный капитал 3 млрд. руб. сумовых и вышестоящих ломбардов в 2021 г. не существовало, а к 2022 г. этот показатель составил 1 (табл. 1).

Увеличение количества ломбардов в стране не проходит даром, они увеличивают шансы на получение микрозаймов за счет залога ценностей по минимуму документов.

Ломбарды возникли в Ломбардии, Италия. Ломбард специализировался на выдаче гражданам в залог своего имущества и вещей на хранение. Заемщик мог сдать свое имущество в ломбард и вернуть его в срок, установленный законом или договором. При этом он был вынужден платить проценты, стоимость кредитов иногда достигала 300% годовых, что неминуемо приводило к катастрофе. Вещи, не возвращенные в срок из ломбарда, были выставлены владельцем на торги.

Таблица 1

Ломбарды группируются по размеру совокупного и уставного капитала [4]

Период	Количество ломбардов	Количество	процент	Количество	процент	Количество	процент	Количество	процент
		До 500 млн сумов		От 500 млн сумов до 1 млрд сумов		От 1 миллиарда сумов до 3 миллиардов сумов		3 миллиарда сумов и более	
К 01.02.2021 г.	64	1	0,6%	42	48,1%	21	51,4%	0	0,0%
К 01.02.2022 г.	73	0	0,0%	46	41,7%	26	52,7%	1	5,5%

Термин «ломбард» происходит от названия региона в Италии, а в Средние века подобными операциями занимались менялы в Ломбардии. Растущий спрос населения на мелкие ссуды привел к нескольким попыткам создания учреждений, подобных современным ломбардам. Однако они потерпели неудачу, поэтому история ломбардов в современном понимании началась в 1462 году, когда в Италии возникло кредитное учреждение с выдачей закладных. Основателем этого заведения стал французский монах Барнаб де Терн, предложивший собрать средства для создания благотворительного банка. Для выдачи беспроцентных мелких ссуд за счет привлеченных средств была создана банковская контора под названием «Мон-де-Пьете». Усилиями монастырей были открыты аналогичные конторы в Савойе, Мантуе и Флоренции для выдачи мелких беспроцентных займов. Тридцать лет спустя, в 1493 году, французские монахи основали Мон-де-Пьете в разных частях Италии, но уже на более широкой основе. Поскольку наличие этих отделений требовало затрат, кредитование предоставлялось со скидкой примерно 6% годовых [6].

Согласно исследованиям, в СНГ насчитывается 10 000 ломбардов против 25 000 в США. Основные причины низкой распространенности ломбардов в странах СНГ, в том числе в Узбекистане, можно объяснить отсутствием развитой системы оценки залога и отсутствием специальных знаний, продажей непривлекательного залога и традиционным приемом залога. В Соединенных Штатах, например, индивидуальный предприниматель может взять микрокредит, заложив свое рабочее оборудование. Однако в качестве залога в Узбекистане принимаются ювелирные изделия или часы из драгоценных металлов.

Важно, что деятельность ломбардов также поддерживается государством. Деятельность ломбардов не будет развиваться, если высоки шансы на получение микрокредитов и микрозаймов в банках. Соединенные Штаты

После финансово-экономического кризиса 2008 года деятельность ломбардов резко развилась. Причина в том, что получить микрозаймы в банках стало сложнее.

В странах СНГ ломбарды считаются основными очагами преступности. Но в условиях цифровизации экономики ломбарды могут стать лучшим способом получения микрозаймов. В частности, они имеют следующие преимущества:

1. Нестандартное обеспечение

Физические лица могут получить кредит даже на нестандартный товар. Это оптимальный подход к решению срочных финансовых проблем или любых непредвиденных обстоятельств.

2. Мобильный ломбард

Оперативная услуга для тех, кто хочет заложить крупную бытовую технику (холодильник, микроволновку, стиральную машину), но не хочет тратить время, силы и деньги на то, чтобы отнести ее в отделение. Или человек просто беспокоится о сохранности транспортировки дорогостоящей техники, дорогих украшений в ближайший ломбард.

3. Сохранение имущества

Надежная система безопасности ломбардов означает, что это лучший вариант для хранения там

ценного имущества.

4. Кредитование банковскими картами

Получение безналичного кредита позволяет получить максимальный уровень безопасности и удобства.

5. Удаленное добавление и удаленная покупка.

В век современных цифровых технологий есть возможность погасить долги онлайн, оплатить проценты и даже заказать возврат заложенного имущества по адресу.

В 21 веке число ломбардов также увеличивается. Одним из проявлений цифровых ломбардов в странах СНГ является Смартломбард.

Smart Pawnshop — первый облачный сервис для автоматизации деятельности ломбардов и комиссий. Однако эта система не используется в Узбекистане.

В дальнейшем использование данной системы позволит вам легко отделить ценный залог от подделок, своевременно взимать комиссионные и в целом ограничивать незаконную деятельность ломбардов и повышать их имидж.

Список источников

1. Каралиев Т.М., Курбонов Р.Б. Вопросы совершенствования деятельности микрокредитных организаций // Научный электронный журнал «Международные финансы и учет». №1, февраль, 2017 г.
2. https://cbu.uz/oz/credit-organizations/microcredit/
3. ПО ИТОГАМ ПЕРВОГО ПОЛУГОДИЯ 2021 ГОДА // «Узбекская лизинговая ассоциация» // Ташкент 2021 // https://ula.uz/uz/rejtinglar-tendencziyalar-va-tad%d2%9bi%d2%9botlarhttps://cbu.uz/oz/statistics/credit/604594/
4. https://qomus.info/encyclopedia/cat-l/lombard-uz/
5. https://korona-surgut.ru/istoriya-vozniknoveniya-lombardov
6. Будущее ломбардов в России и СНГ// https://www.smartlombard.ru/poleznaya_informatsiya/budushhee_lombardov_v_rossii_i_sng/

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 336.1

ФИНАНСОВО-БЮДЖЕТНАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ БЮДЖЕТОВ МУНИЦИПАЛЬНЫХ РАЙОНОВ ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ ЗА 2020 ГОД

ДУБИНИНА СВЕТЛАНА ВИТАЛЬЕВНА
магистр
ФГБОУ ВО "РАНХиГС при Президенте Российской Федерации"
Волгоградский институт управления

Научный руководитель: Чумакова Екатерина Александровна
к.э.н., доцент кафедры
ФГБОУ ВО "РАНХиГС при Президенте Российской Федерации"
Волгоградский институт управления

Аннотация: Среди основных характеристик стабильно функционирующей финансовой системы органов местного самоуправления ключевое значение имеет обеспечение ее стабильности и эффективности в долгосрочной перспективе. Финансовая устойчивость муниципальных районов является важнейшим условием долгосрочного устойчивого развития. Ухудшение финансового положения может привести к увеличению уровня финансового риска, принимаемого на себя муниципальными районами.
Ключевые слова: финансовый риск, финансовая система, финансовая устойчивость, коэффициент финансово-бюджетной устойчивости, коэффициент кредитоспособности, коэффициент платежеспособности.

FINANCIAL AND BUDGETARY STABILITY OF BUDGETS OF MUNICIPAL DISTRICTS OF THE VOLGOGRAD REGION FOR 2020

Dubinina Svetlana Vitalevna

Scientific adviser: Chumakova Ekaterina Aleksandrovna

Abstract: Among the main characteristics of a stable functioning financial system of local governments, ensuring its stability and efficiency in the long term is of key importance. Financial stability of municipal districts is the most important condition for long-term sustainable development. Deterioration of the financial situation may lead to an increase in the level of financial risk assumed by municipal districts.
Key words: financial risk, financial system, financial stability, financial and budgetary stability coefficient, creditworthiness coefficient, solvency coefficient.

Совокупность коэффициентов финансово-бюджетной устойчивости муниципальных районов Волгоградской области включает показатели объема и структуры бюджетных и финансовых ресурсов местных органов власти, способствующих выполнению приоритетных задач социально-экономического развития. В данную совокупность входят: коэффициенты бюджетной обеспеченности, финансовой устойчивости, самостоятельности и финансовой автономии.

Формулы для расчета и оценки данных коэффициентов представлены в (табл. 1). [1. с. 204].

Таблица 1

Расчет и оценка коэффициентов финансово-бюджетной устойчивости муниципальных районов

Наименование показателя	Формула расчета
1. Уровень финансовой устойчивости	
1.1 Коэффициент совокупной финансовой устойчивости	$К_{СФУ} = \frac{Д}{Р}$, если $К_{СФУ} \geq 1$, то $J^1_{ФБУ} = 0$, иначе 1
1.2 Коэффициент собственной налоговой устойчивости	$К_{СНУ} = \frac{МН}{Р}$, если $К_{СНУ} \geq 0{,}05$, то $J^2_{ФБУ} = 0$, иначе 1
2. Уровень бюджетной обеспеченности	
2.1 Коэффициент бюджетной обеспеченности населения	$К_{БО} = \frac{Д}{Ч}$, если $К_{БО} \geq ПУ$, то $J^3_{ФБУ} = 0$, иначе 1
3. Уровень бюджетной сбалансированности	
3.1 Коэффициент бюджетной сбалансированности, %	$К_{БС} = \frac{Дф}{Д-БП}$, если $К_{БС} < 10\ \%$, то $J^4_{ФБУ} = 0$, иначе 1
4. Уровень финансовой самостоятельности	
4.1 Коэффициент бюджетной автономии	$К_{БА} = \frac{НД+ННД}{Д}$, если $К_{БА} \geq 0{,}5$, то $J^5_{ФБУ} = 0$, иначе 1
4.2 Коэффициент финансовой зависимости	$К_{ФЗ} = \frac{БП}{Д-БП}$, если $К_{ФЗ} < 0{,}5$, то $J^6_{ФБУ} = 0$, иначе 1

Вторая совокупность показателей, коэффициенты кредитоспособности, является индикатором уровня долговой нагрузки местного бюджета, а также уровня выполнения бюджетных параметров при использовании заемных ресурсов (табл. 2). [1. с. 204].

Таблица 2

Расчет и оценка коэффициентов кредитоспособности и платежеспособности муниципальных районов

Наименование показателя	Формула расчета
1. Уровень финансовой устойчивости	
1.1 Коэффициент совокупной финансовой устойчивости	$К_{СФУ} = \frac{Д}{Р}$, если $К_{СФУ} \geq 1$, то $J^1_{ФБУ} = 0$, иначе 1
1.2 Коэффициент собственной налоговой устойчивости	$К_{СНУ} = \frac{МН}{Р}$, если $К_{СНУ} \geq 0{,}05$, то $J^2_{ФБУ} = 0$, иначе 1
2. Уровень бюджетной обеспеченности	
2.1 Коэффициент бюджетной обеспеченности населения	$К_{БО} = \frac{Д}{Ч}$, если $К_{БО} \geq ПУ$, то $J^3_{ФБУ} = 0$, иначе 1
3. Уровень бюджетной сбалансированности	
3.1 Коэффициент бюджетной сбалансированности, %	$К_{БС} = \frac{Дф}{Д-БП}$, если $К_{БС} < 10\ \%$, то $J^4_{ФБУ} = 0$, иначе 1
4. Уровень финансовой самостоятельности	
4.1 Коэффициент бюджетной автономии	$К_{БА} = \frac{НД+ННД}{Д}$, если $К_{БА} \geq 0{,}5$, то $J^5_{ФБУ} = 0$, иначе 1
4.2 Коэффициент финансовой зависимости	$К_{ФЗ} = \frac{БП}{Д-БП}$, если $К_{ФЗ} < 0{,}5$, то $J^6_{ФБУ} = 0$, иначе 1

Наконец, третья совокупность, коэффициенты платежеспособности, раскрывает возможность или невозможность муниципальных образований погашать собственные обязательства за счет собственных доходов самостоятельно. В применяемой методике с целью расчета общей платежеспособности использованы расходы на обслуживание государственного и муниципального долга и расходы на социальную политику, для расчета абсолютной платежеспособности – только расходы на социальную политику.

На основе коэффициентов и проведенного анализа (Приложение 1 и Приложение 2) можно сделать вывод, что наибольшая вероятность финансово-бюджетной несостоятельности наблюдается у

Алексеевского, Новоаннинского и Урюпинского муниципальных районов, в то время как наименьшая вероятность – у Котельниковского муниципального района. При этом, стоит заметить, что все муниципальные районы Волгоградской области находятся в группах низкого и среднего риска.

Список источников

1. Орлова Е. В. Научно-методические аспекты финансово-бюджетной несостоятельности муниципальных образований / Е. В. Орлова // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2017. – № 2 (39). –199–205.
2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://rosstat.gov.ru/ (дата обращения: 10.11.2021).

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1

Расчет показателей финансово-бюджетной устойчивости бюджетов муниципальных районов Волгоградской области за 2020 год

Расчет показателей финансово-бюджетной устойчивости бюджетов муниципальных районов Волгоградской области за 2020 год							
Наименование района	**КСФУ**	**КСНУ**	**КБО**	**КБС**	**КБА**	**КФЗ**	**Сумма**
	JФБУ1	JФБУ2	JФБУ3	JФБУ4	JФБУ5	JФБУ6	
Алексеевский	0,85	0,37	19,15	38%	0,47	1,23	5
муниципальный район	1	0	1	1	1	1	
Быковский	1,01	0,29	15,49	-	0,30	2,22	3
муниципальный район	0	0	1	0	1	1	
Городищенский	1,03	0,43	14,22	-	0,47	1,29	3
муниципальный район	0	0	1	0	1,00	1	
Даниловский	0,99	0,35	17,65	2%	0,46	1,02	4
муниципальный район	1	0	1	0	1	1	
Дубовский	0,99	0,31	12,89	2%	0,35	1,80	4
муниципальный район	1	0	1	0	1	1	
Еланский	1,00	0,39	14,85	-	0,43	1,64	3
муниципальный район	0	0	1	0	1	1	
Жирновский	0,99	0,35	15,97	1%	0,40	1,34	4
муниципальный район	1	0	1	0	1	1	
Иловлинский	1,00	0,35	15,17	1%	0,38	1,81	3
муниципальный район	0	0	1	0	1	1	
Калачевский	1,00	0,37	14,07	0%	0,41	1,39	3
муниципальный район	0	0	1	0	1	1	
Камышинский	1,03	0,39	14,83	-	0	1,14	3
муниципальный район	0	0	1	0	1	1	
Киквидзенский	1,00	0,41	16,88	0%	0,46	1,40	3
муниципальный район	0	0	1	0	1	1	
Клетский	1,00	0,40	15,81	1%	0,44	1,24	3
муниципальный район	0	0	1	0	1	1	
Котельниковский	1,02	0,47	14,63	-	0,53	0,94	2
муниципальный район	0	0	1	0	0	1	
Котовский	1,00	0,36	15,81	-	0	1,38	3
муниципальный район	0	0	1	0	1	1	

Расчет показателей финансово-бюджетной устойчивости бюджетов муниципальных районов Волгоградской области за 2020 год							
Наименование района	КСФУ	КСНУ	КБО	КБС	КБА	КФЗ	Сумма
	JФБУ1	JФБУ2	JФБУ3	JФБУ4	JФБУ5	JФБУ6	
Ленинский муниципальный район	1,00	0,33	15,65	0%	0,35	1,94	3
	0	0	1	0	1	1	
Нехаевский муниципальный район	1,00	0,31	14,47	1%	0,33	1,84	3
	0	0	1	0	1	1	
Николаевский муниципальный район	0,97	0,35	20,13	8%	0,42	1,53	4
	1	0	1	0	1	1	
Новоаннинский муниципальный район	1,00	0,34	15,29	-	0,36	1,66	3
	0	0	1	0	1	1	
Новониколаевский муниципальный район	0,94	0,39	14,91	13%	0,48	1,17	5
	1	0	1	1	1	1	
Октябрьский муниципальный район	0,98	0,38	17,34	4%	0,43	1,39	4
	1	0	1	0	1	1	
Ольховский муниципальный район	1,00	0,38	17,97	1%	0,43	1,40	3
	0	0	1	0	1	1	
Палласовский муниципальный район	1,00	0,38	16,92	-	0,42	1,35	3
	0	0	1	0	1	1	
Кумылженский муниципальный район	1,00	0,27	18,78	1%	0,31	1,95	3
	0	0	1	0	1	1	
Руднянский муниципальный район	1,00	0,40	18,00	1%	0,45	1,16	3
	0	0	1	0	1	1	
Светлоярский муниципальный район	1,00	0,37	15,20	-	0,45	1,17	3
	0	0	1	0	1	1	
Серафимовичский муниципальный район	0,99	0,42	14,23	2%	0,47	1,20	4
	1	0	1	0	1	1	
Среднеахтубинский муниципальный район	0,96	0,36	12,36	9%	0,40	1,33	4
	1	0	1	0	1	1	
Старополтавский муниципальный район	1,02	0,29	20,77	-	0,33	2,11	3
	0	0	1	0	1	1	
Суровикинский муниципальный район	1,00	0,42	13,65	-	0,47	1,23	3
	0	0	1	0	1	1	
Урюпинский муниципальный район	0,83	0,33	14,89	46%	0,45	1,30	5
	1	0	1	1	1	1	
Фроловский муниципальный район	0,98	0,31	19,68	4%	0,40	1,50	4
	1	0	1	0	1	1	
Чернышковский муниципальный район	1,02	0,34	18,44	-	0,38	1,68	3
	0	0	1	0	1	1	

Приложение 2

Расчет интегральной оценки риска финансово-бюджетной несостоятельности бюджетов муниципальных районов Волгоградской области за 2020 год

Расчет интегральной оценки риска финансово-бюджетной несостоятельности бюджетов муниципальных районов Волгоградской области за 2020 год			
Наименование района	**Расчет интегральной оценки риска**	**ІФБН**	**Уровень риска**
Алексеевский муниципальный район	0,5*5 + 0,25*0 + 0,25*0	2,5	Средний риск
Быковский муниципальный район	0,5*3 + 0,25*0 + 0,25*0	1,5	Низкий риск
Городищенский муниципальный район	0,5*3 + 0,25*0 + 0,25*0	1,5	Низкий риск
Даниловский муниципальный район	0,5*4 + 0,25*0 + 0,25*0	2	Средний риск
Дубовский муниципальный район	0,5*4 + 0,25*0 + 0,25*0	2	Средний риск
Еланский муниципальный район	0,5*3 + 0,25*0 + 0,25*0	1,5	Низкий риск
Жирновский муниципальный район	0,5*4 + 0,25*0 + 0,25*0	2	Средний риск
Иловлинский муниципальный район	0,5*3 + 0,25*0 + 0,25*0	1,5	Низкий риск
Калачевский муниципальный район	0,5*3 + 0,25*0 + 0,25*0	1,5	Низкий риск
Камышинский муниципальный район	0,5*3 + 0,25*0 + 0,25*0	1,5	Низкий риск
Киквидзенский муниципальный район	0,5*3 + 0,25*0 + 0,25*0	1,5	Низкий риск
Клетский муниципальный район	0,5*3 + 0,25*0 + 0,25*0	1,5	Низкий риск
Котельниковский муниципальный район	0,5*2 + 0,25*0 + 0,25*0	1	Низкий риск
Котовский муниципальный район	0,5*3 + 0,25*0 + 0,25*0	1,5	Низкий риск
Ленинский муниципальный район	0,5*3 + 0,25*0 + 0,25*0	1,5	Низкий риск
Нехаевский муниципальный район	0,5*3 + 0,25*0 + 0,25*0	1,5	Низкий риск
Николаевский муниципальный район	0,5*4 + 0,25*0 + 0,25*0	2	Средний риск
Новоаннинский муниципальный район	0,5*3 + 0,25*0 + 0,25*0	1,5	Низкий риск
Новониколаевский муниципальный район	0,5*5 + 0,25*0 + 0,25*0	2,5	Средний риск
Октябрьский муниципальный район	0,5*4 + 0,25*0 + 0,25*0	2	Средний риск
Ольховский муниципальный район	0,5*3 + 0,25*0 + 0,25*0	1,5	Низкий риск
Палласовский муниципальный район	0,5*3 + 0,25*0 + 0,25*0	1,5	Низкий риск
Кумылженский муниципальный район	0,5*3 + 0,25*0 + 0,25*0	1,5	Низкий риск
Руднянский муниципальный район	0,5*3 + 0,25*0 + 0,25*0	1,5	Низкий риск
Светлоярский муниципальный район	0,5*3 + 0,25*0 + 0,25*0	1,5	Низкий риск
Серафимовичский муниципальный район	0,5*4 + 0,25*0 + 0,25*0	2	Средний риск
Среднеахтубинский муниципальный район	0,5*4 + 0,25*0 + 0,25*0	2	Средний риск
Старополтавский муниципальный район	0,5*3 + 0,25*0 + 0,25*0	1,5	Низкий риск
Суровикинский муниципальный район	0,5*3 + 0,25*0 + 0,25*0	1,5	Низкий риск
Урюпинский муниципальный район	0,5*5 + 0,25*0 + 0,25*0	2,5	Средний риск
Фроловский муниципальный район	0,5*4 + 0,25*0 + 0,25*0	2	Средний риск
Чернышковский муниципальный район	0,5*3 + 0,25*0 + 0,25*0	1,5	Низкий риск

УДК 338.2

ФАКТОРЫ ЭФФЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

МОСТОВАЯ ИРИНА ВАЛЕРИЕВНА
Аспирант
ГОУ ВО ЛНР «ДонГТИ» г.Алчевск

Аннотация: В статье проанализированы факторы, влияющие на уровень развития государственно-частного партнерства в субъекте Российской Федерации, проведена динамика реализации проектов государственно-частного партнерства, определены критерии успешного развития государственно-частного партнерства.
Ключевые слова: власть, взаимодействие, государственно-частное партнёрство, бизнес-структуры, развитие, эффективность.

FACTORS OF EFFECTIVE DEVELOPMENT PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP

Mostovaya Irina Valerievna

Annotation: The article analyzes the factors affecting the level of development of public-private partnership in the subject of the Russian Federation, the dynamics of the implementation of public-private partnership projects is carried out, the criteria for the successful development of public-private partnership are determined.
Key words: power, interaction, public-private partnership, business structures, development, efficiency.

Одним из самых универсальных и важных механизмов в РФ является государственно-частное партнёрство (ГЧП). Влияние ГЧП постоянно возрастает по всем сферам экономической и социальной политики. Главной целью государственно-частного партнерства является объединение государственного и частного сектора с целью эффективной реализации инфраструктурных проектов [1]. Партнерские отношения власти и бизне-структур при реализации инфраструктурных проектов определяются разделением рисков и интересов (рис. 1).

Проблемы инфраструктуры, существующие на сегодняшний день, такие как состояние дорог, железнодорожного и коммунального хозяйства и др. невозможно без привлечения бизнес-структур. Преградами на пути модернизации и развития инфраструктуры являются: недостаток финансирования; высокая степень бюрократизации при принятии решений; низкий уровень квалификации при управлении инфраструктурными проектами, что в свою очередь негативно сказывается на результативности государственного управления. Тем не менее, приватизация инфраструктурных государственных объектов не всегда является эффективным способом решить задачи развития экономики регионов за счет бизнес-структур. Выходом из сложившейся ситуации является мировая общепринятая практика взаимодействия власти и бизнес-структур на основе государственно – частного партнерства, преимуществом которого является привлечение практик ведения бизнеса в государственный сектор экономики, а также, разделение рисков, степени ответственности и распределения ресурсов. [2].

Государственно-частное партнерство способствует дополнительному привлечению инвестиции бизнес-структур, снижению и высвобождению средств бюджета. Правильное выстроенное регулирование при государственно-частном партнерстве способно обеспечить полноправное распределение рисков между партнерами с целью предоставления услуг населению в сфере развития социально-

значимых инфраструктурых объектов [3]. На основании Методики расчёта показателя «Уровень развития государственно-частного партнерства в субъекте Российской Федерации», утверждённой приказом Министерства экономического развития РФ от 19 декабря 2019г. № 816, по итогам за 2020 год проведен рейтинг субъектов Российской Федерации [4]. Уровень развития ГЧП в субъекте РФ определяется по итогам оценки трёх факторов (рис.2)

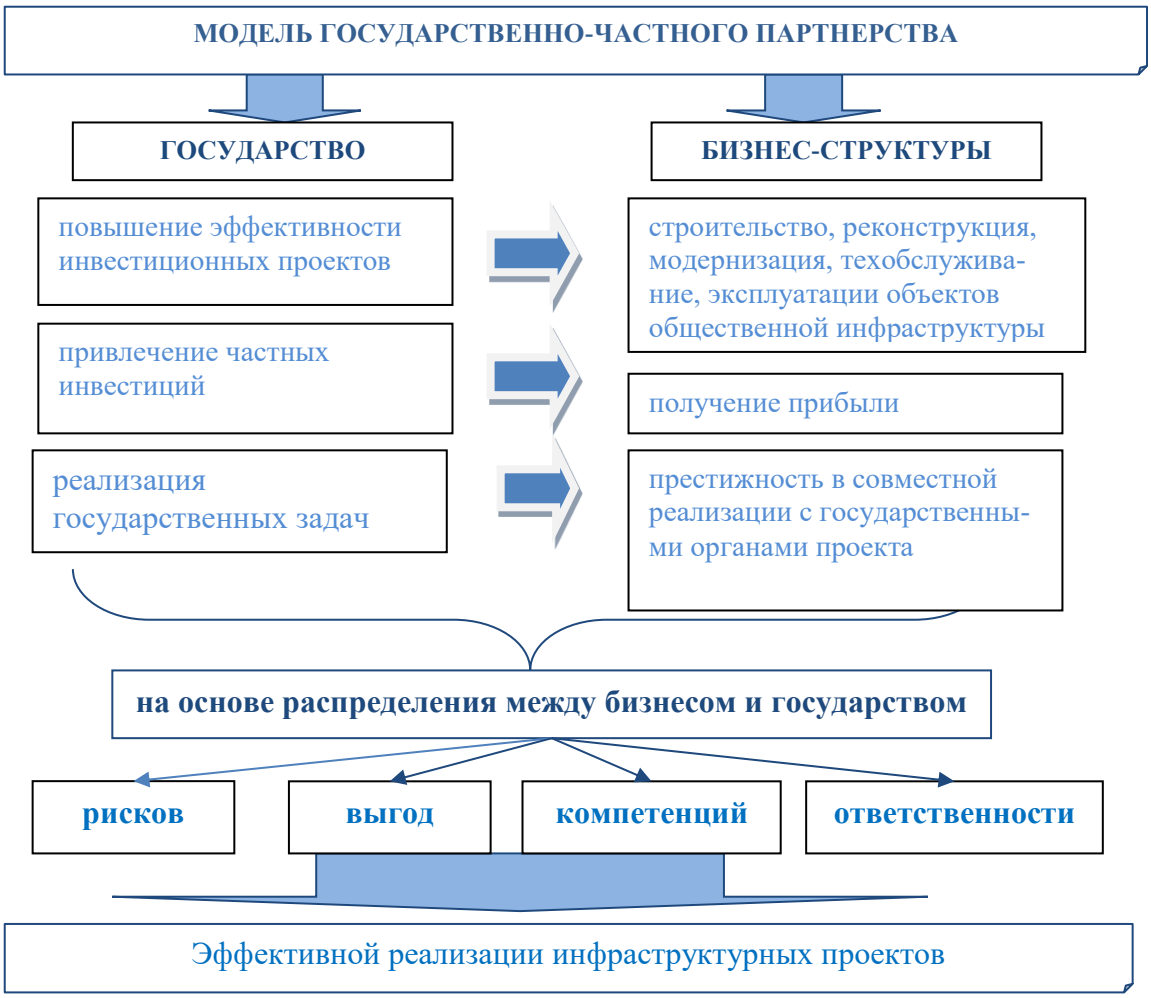

Рис. 1. Модель государственно-частного партнерства (разработано автором)

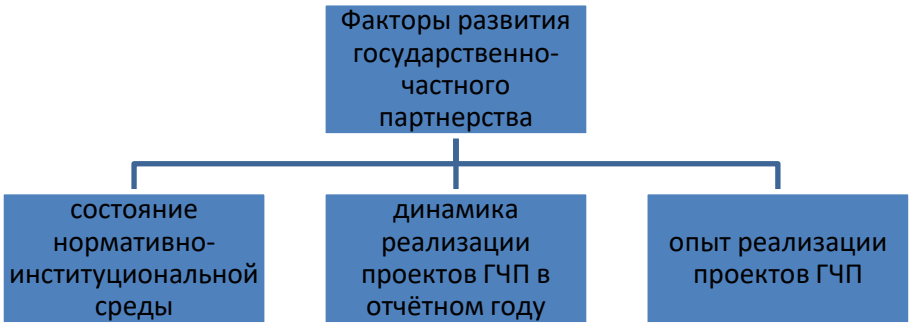

Рис. 2. Факторы развития государственно-частного партнерства (разработано автором)

Итоговый рейтинг субъектов РФ сформирован на основании результатов интегральной оценки трёх факторов по уровню развития ГЧП (табл. 1).

Таблица 1

Уровень развития ГЧП в субъектах РФ по итогам 2020 года

результат (2020)	**Субъект РФ**	**Уровень развития ГЧП,** (баллы)	**Оценка факторов (2020)**			**результат** (2019)
			Динамика, (баллы)	**Накопленный опыт,** (баллы)	**НИС,** (баллы)	
1	Московская область	85,3	100,0	39,6	74,2	3
2	Республика Соха (Якутия)	56,8	69,9	8,6	61,3	29
3	г.Москва	41,9	21,4	93,1	82,8	2
4	Г.Санкт-Петербург	40,8	20,7	100,0	63,2	13
5	Ямало-Ненецкий АО	21,8	19,6	10,9	58,8	18

Лидерами рейтинга являются: г.Москва, Московская область, Республики Саха (Якутия) запустившие в 2020 году крупные проекты инфраструктуры. Таким образом, прослеживается положительная динамика реализации инвестиционных проектов государственно-частного партнерства, рост объемов инвестиций частного капитала в развитие регионов. Привлечение софинансирования, использование льготного режима, а также взаимодействие с такими партнерами как:

- Корпорация развития Дальнего Востока и Арктики;
- АНО «Национальный центр ГЧП»;
- Минвостокразвития России.

Драйвером для развития взаимодействия власти и бизнеса на основе ГЧП стала транспортная отрасль. Проектное управления, законодательное регулирование, высокий уровень компетенций в финансовой сфере, наработанный Правительством Петербурга при подготовке и реализации проектов инфраструктуры, позволил запустить новые проекты в сферах: образования, здравоохранения, культура, туризм и спорт. Объем инвестиций в рамках инфраструктурных проектов ГЧП Санкт-Петербурга за 2020 год составляет - 400 млрд. рос. рублей. Результатом работы по снижение административных барьеров и привлечению инвесторов стали три частные инициативы о заключении контрактов: 2 концессий и 1 соглашения о ГЧП на сумму более 10 млрд. рублей инвестиций.

Таким образом, определяющими факторами эффективного развития ГЧП являются: - положительная динамика реализации проектов ГЧП; опыт, полученный в результате реализации проектов ГЧП а также нормативно-институциональная среда. Критериями успешной подготовки запуска крупномасштабных проектов инфраструктуры является прозрачность и открытость для инвесторов. Результаты проведенного рейтинга ГЧП будут способствовать дальнейшему развитию взаимодействия власти и бизне-структур на основе государственно-частного партнерства для создания благоприятной среды ведения бизнеса и повышения качества жизни населения.

Список источников

1. Михеев В.А. Государственно-частное партнерство в реализации приоритетных национальных проектов / В.А. Михеев. – Институт развития гражданского общества и местного самоуправления. 7 июля 2007. [Электронный ресурс] способ доступа – свободный, URL: http://www.csociety.ru / main. Php (дата обращения 06.01.2022).
2. Минин М.В. Роль государственно-частного партнерства в модернизации инфраструктуры (на примере зарубежных стран) [Электронный ресурс] способ доступа – свободный, URL: http://ego.uapa.ru/issue/(дата обращения 21.02.2022).
3. Рожкова С.А. Анализ мирового опыта использования государственно-частного партнерства в различных отраслях экономики / С.А. Рожкова – Рынок ценных бумаг.2018. №1. С.31-33.
4. Сайт Минэкономразвития РФ / Рейтинг субъектов Российской Федерации по уровню развития государственно-частного партнерства за 2020 год [Электронный ресурс] способ доступа – свободный URL:https://www.economy.gov.ru/material/news/moskovskaya_oblast_yakutiya_i_moskva_voshli_v_top_3_reytinga_re (дата обращения 10.02.2022).

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

УДК 336

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

ЧУВАХОВА АЛЕКСАНДРА ГЕННАДЬЕВНА
студент
ФГАОУ ВО «Южный федеральный университет» в г. Новошахтинске

***Научный руководитель: Володина Татьяна Викторовна** – к.э.н., доцент*
ФГАОУ ВО «Южный федеральный университет» в г. Новошахтинске

Аннотация: В статье рассматриваются вопросы управления оборотными средствами предприятия. Представлены цели и задачи управления оборотными активами. Рассмотрены принципы распределения оборотного капитала. Изучены стадии кругооборота оборотных средств и политика управления текущими активами.
Ключевые слова: оборотные средства, активы, прибыль, рентабельность, капитал, предприятие.

EFFICIENCY OF WORKING CAPITAL USE AT ENTERPRISES

Chuvakhova Alexandra Gennadievna

Scientific adviser: Volodina Tatiana Viktorovna

Abstract: The article discusses the issues of managing the working capital of the enterprise. The principles of working capital allocation are presented. The stages of the circulation of working capital are considered.
Key words: The article deals with the issues of managing the working capital of the enterprise. The goals and objectives of managing current assets are presented. The principles of working capital distribution are considered. The stages of the turnover of working capital and the policy of managing current assets are studied.

Эффективное управление оборотными средствами фирмы рассматривается как значимый компонент финансовой политики предприятия. В отличие от невозобновляемого, оборотный капитал практически целиком отвечает за состоятельность фирмы в ее текущей деятельности и гарантирует надлежащий уровень рентабельности.

В настоящее время экономика страны характеризуется относительно высоким уровнем инфляции, неплатежами со стороны покупателей и заказчиков, кризисом в банковской системе. Под влиянием вышеперечисленных факторов предприятия вынуждены изменять финансовую политику по отношению к оборотным источникам, искать новые источники их пополнения, анализировать их динамику и структуру

Целью управления и планирования оборотными активами фирмы рассматривается оптимизация удовлетворения потребностей в получении разнообразных компонентов оборотных средств, предоставление соблюдения их размеров объемам финансово-производственной деятельности, оптимальности прибыли, и минимизации затрат при приемлемом уровне риска [1, с. 17]

При этом задачами управления оборотными активами рассматриваются:

– выстраивание эффективной системы и состава оборотных активов с точки зрения действенного развития организации;

– предоставление соответствия размера привлекаемого капитала размеру создаваемых оборотных средств;

– нейтрализация издержек по становлению оборотных активов из всевозможных источников;

– эффективное применение оборотных активов в процессе финансово-производственной деятельности фирмы и др.

Политика ведения текущих активов — это кластер мер, нацеленных на оптимизацию и рационалистическое совмещение источников и размеров инвестирования оборотных средств для увеличения результативности вашего использования.

Управление оборотными средствами корпорации формирует сложности в увеличении прибыльности оборотных активов и предоставлении приемлемой и устойчивой состоятельности компании. В какой-то мере эти цели диаметральны. Для того, чтобы гарантировать устойчивый уровень конкурентоспособности, фирме необходимо постоянно иметь на своем счете некоторую сумму денег для текущих платежей, которые, таким образом, номинально выходят из оборота, или эта половина вложений должна быть зафиксирована как весьма ликвидный актив.

В механизме движения оборотных активов необходимо предоставить три основополагающие стадии их оборота: денежная, производственная стадия и товарная [2, с. 480], представленные на рисунке 1.

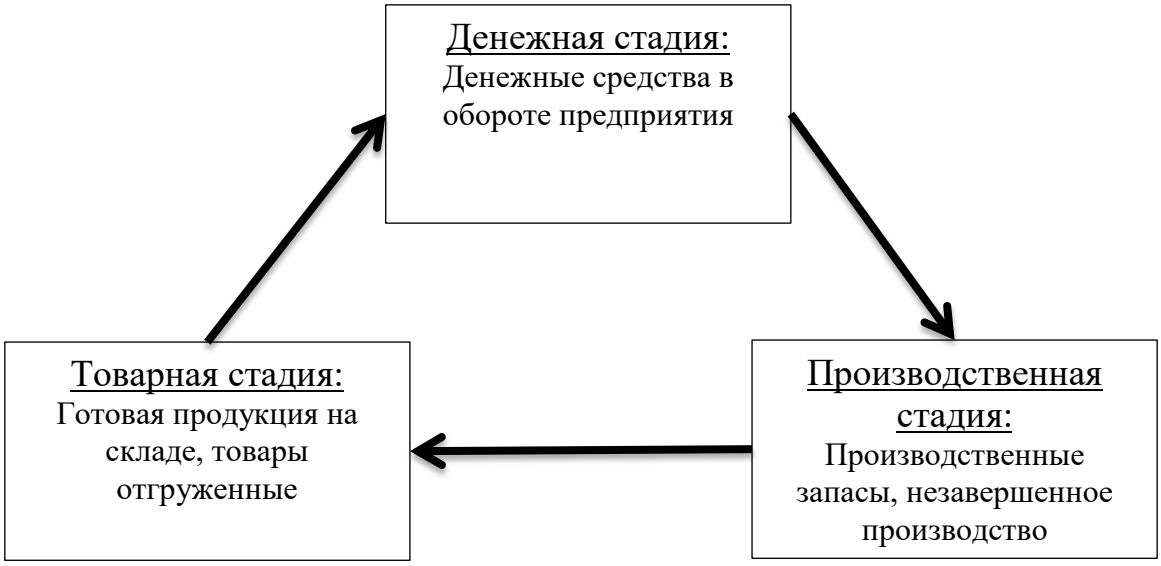

Рис. 1. Стадии кругооборота оборотных средств

На денежной фазе цикла оборотных средств реализуется подготовка нужных вложений. Она проходит в сфере обращения, что влечет за собой преобразование формы денежных средств, в форму производственных резервов.

На производственной стадии происходит фактически сам процесс изготовления. Данная фаза полагает продолжение авансирования стоимости производимой продукции, но не целиком, а в целесообразном объёме на покрытие себестоимости задействованных в процессе изготовления производственных запасов, вдобавок к этому авансируются траты, связанные с заработной платой и отчислениями, а также переносимая стоимость основных производственных фондов. На производительной стадии цикла оборотных средств происходит пуск готовой продукции, для последующей ее продажи.

Товарная стадия цикла оборотных средств, полагает окончание авансирования продукта труда в тех же размерах, что и на производительной стадии. Только после преображения товарной формы стоимости выпущенной продукции в денежную форму, продемонстрированную в виде авансированных вложениях, происходит возврат денежных средств за счет поступающей выручки от реализованного товара. Оставшаяся часть денежных средств остается в виде накоплений, нужных для задействования в соответствии с бизнес-планом потребления. Половина прилагающихся накоплений устремляется на наращивание конфигурации оборотных средств, путем включения к ним и в последующем участвуют в следующих оборотах цикла.

В методике планирования оборотного капитала фирмы необходимо обозначить основополагающие принципы, к которым относятся:

1. Любой фирме, независимо от организационно-правовой формы собственности необходимо иметь собственный капитал.

2. Для функционирования товарно-материальных резервов в организациях применяют собственный оборотный капитал (СОК).

3. Источниками функционирования СОК рассматриваются не только собственные средства фирмы, но и заемные. К заемным источникам формирования СОК относятся: кредиты и займы, кредиторская задолженность, и т.д.

4. Организация оборотного капитала, его состояние и эффективность использования является основой ликвидности и платежеспособности предприятия.

5. Об эффективности использования оборотного капитала можно судить по показателям оборачиваемости.

6. Сохранность оборотных средств предприятия является главным количественным показателем их сохранности.

7. Нормативная потребность в СОК определяется путем их планирования на уровне минимальных запасов.

8. Основа финансовых и управленческих решений предприятия — это анализ финансовой деятельности предприятия [3, с. 432]

Умение управлять оборотными средствами должно разрешить проблему их выхода из строя. Главной причиной недостаточности оборотных активов рассматривается неустойчивость в получении сырья. Нередко некорректно устроенные покупки влекут к доставке значительно большего объема сырья, чем необходимо для каждодневного производства. Производятся спасательные платежи, что вызывает ослаблению огромного объема оборотных средств.

Корпорации нередко сталкиваются с такой проблемой, как дефолт, что также сказывается на размерах оборотных средств. Управление текущими активами также ориентировано на урегулирование этой трудности. Каждой фирме необходимо систематизировать своих контрагентов по дате списания кредита. На первом месте в этом перечне стоят платежи коммерческим банкам по кредитам, а также выплата налогов на денежные средства. Отсутствие порядка в этом случае чреват серьезными последствиями.

Действенное управление оборотными средствами позволяет фирмам уплачивать рабочую силу и сырье, получать расходы, связанные с поставками и производственной деятельностью. Для этого необходимо разрешить некоторые задачи. Главной проблемой является рациональное управление запасами, решение которой значительно дополняет оборотные активы фирмы [4, с. 254].

К тому же решения трудности наращивания объема оборотных средств подразумевает улучшение структуры расчетов корпорации. В таком случае администрирование оборотными активами полагает меры по убыстрению расчетов. Для этого необходимо создать перечень, содержащий данные обо всех контрагентах, сумме договора, сроке выплаты и остальных компонентах.

Ситуация с оборотным капиталом проявляет огромное воздействие на положение экономики страны. Таким образом, в переломный период многие фирмы встретились с недостаточностью оборотных средств. На это оказало влияние: рост цен, всеобщий упадок производства и иные аспекты. В рыночных обстоятельствах фирмам необходимо разрабатывать новые концепции управления.

Правильная финансовая политика в области управления оборотными активами направлена на достижение оптимального соотношения ликвидности предприятия и его эффективной работы. Данное соотношение в итоге должно обеспечить платежеспособность предприятия, нормальный объем, структуру и рентабельность активов.

Список источников

1. Гутова А. В. Управление оборотными средствами предприятия: теоретические аспекты / А. В. Гутова // Финансовый менеджмент. – 2018. - № 4. – С. 17

2. Чечевицына Л. Н. Экономический анализ [Текст]: учеб. пособие. − Ростов н/Д: Феникс, 2018. С. 480

3. Ковалев В. В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. [Текст]: учеб. пособие / В.В. Ковалев - М.: Финансы и статистика, 2019. - С. 432.

4. Анущенкова К.А. Финансово-экономический анализ: учебно-практическое пособие / К.А. Анущенкова, В.Ю. Анущенкова. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2018. – С. 254.

УДК 338.2

ТЕНДЕНЦИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА XXI ВЕКА

СОБОЛЕВСКАЯ АННА АЛЕКСАНДРОВНА
преподаватель
НИ Томский государственный университет,
ОГБПОУ Томский аграрный колледж

Аннотация: в исследовании выявлены перспективные направления современной деятельности, определить основные компетенции и личностные качества, необходимые для успешного и востребованного предпринимателя современности. Приоритетные направления, цели и задачи предпринимательской деятельности определены на примере Томской области. В работе описан процесс трансформации и деформации образования при подготовке квалифицированных кадров. А также, выявить наиболее перспективные профессии современности.
Ключевые слова: перспективы, востребованность, тенденции, бизнес, предпринимательство, образование.

TRENDS OF ENTREPRENEURSHIP IN THE XXI CENTURY

Sobolevskaya Anna Aleksandrovna

Abstract: the study identified promising areas of modern activity, to determine the basic competencies and personal qualities necessary for a successful and sought-after entrepreneur of our time. Priority directions, goals and objectives of entrepreneurial activity are defined on the example of the Tomsk region. The paper describes the process of transformation and deformation of education in the preparation of qualified personnel. And also, to identify the most promising professions of our time.
Key words: prospects, demand, trends, business, entrepreneurship, education.

Всё течёт, всё меняется.
Гераклит

Предпринимательство как социальный феномен общественной жизни появился достаточно давно. В Средние века предпринимателем считался человек, занимающийся внешней торговлей, являющийся организатором представлений и парадов, а также людей, ответственных за выполнение крупных производственных или строительных проектов. Позже предпринимателем становится тот, кто действует в условиях риска и готов нести ответственность за свой бизнес, независимо от сферы деятельности. Постепенно обязанность владения уходит на второй план, а главным качеством предпринимателя становятся организаторские способности, иногда и без какой-либо собственности [1, с. 62-64]. Такого взгляда придерживались Ж. Б. Сей и Дж. С. Милль. К. Маркс также разграничивает понятия собственник и предприниматель. В работах неоклассиков (А. Маршалл, Л. Вальрас, И. Менгер, Ф. Визер) предприниматель определяется как менеджер (управленец). В классических (Й. Шумпетер) и современных (А. Коул, П. Друкер) теориях предпринимательство нейтрально к собственности [2, с. 14]. Но к характеристикам современного предпринимателя добавились такие черты, как инициативность, инновационность, новаторство и способность действовать с максимальной выгодой при минимальных издержках.

Сделав краткий исторический обзор по отношению к предпринимательству, видно, как

существенно менялись теории и представления общественности о том, кто такой предприниматель. Основной *целью нашего исследования* является выявление новых тенденций, влияющих на развитие предпринимательства XXI века. Для раскрытия данной цели нам необходимо решить следующие *исследовательские задачи*:

1. Определить основные компетенции и личностные качества, необходимые для успешного и востребованного предпринимателя XXI века.

2. Выявить наиболее перспективные профессии современности.

3. Описать приоритетные направления, цели и задачи предпринимательской деятельности, стоящие перед Томской областью.

4. Проследить процесс трансформации и деформации образовательного процесса квалифицированных кадров и оценить результативность этого процесса.

Актуальность выбранного исследования обусловил тот факт, что современное предпринимательство становится одной из главных причин причины научно-технического прогресса, так как в качестве его доминантного товара выступают инновационные технологии, обеспечивая постоянное взаимодействие науки, техники и производства [3, с.133]. Таким образом, от развития предпринимательской деятельности зависит развитие современной экономики и будущее общества в целом. *Постановка проблемы исследования* может быть сформулирована следующим образом: какие факторы окажут существенное влияние на развитие предпринимательства в XXI веке.

Таким образом, объектом исследования является предпринимательская деятельность, а предметом – тенденции, характерные для эффективного ведения бизнеса в будущем.

Метод исследования – сравнительно-исторический анализ развития предпринимательства сегодня и на перспективу.

Гражданский кодекс РФ (ст. 2) определяет предпринимательство как самостоятельную, рискованную деятельность, направленную на постоянное получение прибыли и зарегистрированную в установленном законом порядке [4]. В правовом отношении противоречия в предпринимательской деятельности разрешаются, благодаря законодательной базе. В отношениях с государством не все так однозначно.

Перспективные направления современной деятельности

Аналитики сервисов "Работа.ру" и "СберИндекс" определили, что главными качествами сотрудников на современном рынке труда являются: умение обучаться дополнительным навыкам, компьютерная грамотность и понимание базовых принципов кибербезопасности. Поэтому, скорее всего, в ближайшем будущем на рынке труда будут востребованы IT-специалисты и медицинские работники. Также, достаточно вакансий будет предложено водителям, курьерам, логистам, комплектовщикам и фармацевтам.

Исходя из тенденций 2021 года, эксперты считают, что на российском рынке труда возрастет потребность в продавцах, способных в кратчайшие сроки осваивать новые навыки. В целом, гибкость, мобильность и адаптивность сотрудника, его умение обучаться, понимать базовые принципы кибербезопасности, цифровая грамотность станут определяющими ориентирами для работодателя.

Согласно отчету HeadHunter, рейтинг 2020 года возглавили следующие наиболее востребованные профессии: инженер, водитель, менеджер по продажам, и врач. [5]. Вторую группу по популярности составили менеджеры по работе с клиентами, бухгалтеры, торговые представители, токари, слесари и продавцы-консультанты. Консалтинговые компании России констатируют, что примерно 45% занятых на рынке труда попадают в «квалификационную яму», то есть их компетенции недостаточны или избыточны для выполняемой работы [6]. По мнению аналитиков, пандемия уже сейчас помогает бороться с этой проблемой благодаря организации цифровых платформ для переобучения, онлайн-курсам для развития навыков онлайн-образования и возможности дистанционного повышения квалификации.

Из данных аналитической информации наглядно видно, что при трудоустройстве в ближайшем будущем будут востребованы следующие качества:

1. Умение решать сложные задачи. Аналитики HeadHunter считают, что спрос на данную

компетенцию возрастет на 52%.

2. Критическое мышление. Данная компетенция станет ключевой в ближайшие 10-15 лет.

3. Способность управлять людьми. Большинство предприятий будут сращивать искусственный и человеческий интеллект (людей и роботов), поэтому среда станет более сложной.

4. Креативность. Поиск нестандартных решений всегда востребован.

5. Навыки координации и взаимодействия.

6. Эмоциональный интеллект.

7. Мобильность, восприимчивость, высокая скорость принятия решений.

8. Умение вести переговоры.

9. Когнитивная гибкость. В условиях глобального, открытого, поливариантного мира она просто необходима, так как способствует решению сложных задач.

Государственная программа «Развитие предпринимательства в Томской области» от 12.12.2014 № 492а доказывает приоритетность развития данного направления для региона. Цели, стоящие перед субъектом Томская область к 2000 году: увеличение количества субъектов малого и среднего предпринимательства, модернизация высокопроизводительных рабочих мест, обеспечение роста производительности труда, а задачи следующие: активизация активности предпринимательской деятельности, развитие сферы малого и среднего бизнеса как важнейшего источника доходов населения, развитие рационального недропользования субъектами предпринимательской деятельности [7].

Таблица 1

Динамика показателей развития предпринимательской деятельности Томской области (2015-2020 гг.)

Показатели	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Количество субъектов малого и среднего предпринимательства	47	48	48	48	48	48
Создание и модернизация высокопроизводительных рабочих мест, раб. мест	11 600	12 238	12 694	12 966	13 153	13606
Оборот продукции малых предприятий и ИП, млрд. руб.	194	195	195	195	195	195
Количество выданных лицензий на право пользования участками недр, содержащими общераспространенные полезные ископаемые, ед	12	12	12	13	14	14

За последние 5 лет важнейшие показатели предпринимательской деятельности Томской области в большинстве своем демонстрируют стабильность своего развития, незначительный прирост наблюдается в создании высококвалифицированных рабочих мест (табл. 1). Это свидетельствует о необходимости качественной подготовки будущих специалистов и предпринимателей.

Трансформация процесса обучения квалифицированных кадров

В современном учебном процессе записанная заранее онлайн-лекция начинает конкурировать с книгой или с видеоматериалом. Основным ее преимуществом является возможность освоения в свободное и удобное время. Лекция на платформе Zoom лишена преподавательской харизмы и теряет магию присутствия. Образование теряет событийность, происходящую «здесь и сейчас». Его невозможно отложить «на потом», образование требует концентрации внимания, напряжения, осмысления как со стороны педагога, так и со стороны обучающихся. Поэтому содержание образования также важно, как и методы взаимодействия и коммуникации участников образовательного процесса. Лекции, организованные в цифровой среде, достаточно часто позволяют студентам взаимодействовать не только с преподавателем, но и друг с другом.

Поэтому основная проблема образования периода пандемии не цифровые инструменты, а образовательные методики, которые нуждаются в адаптации к реальности дистанционного взаимодействия. Основное внимание должно быть сконцентрировано на рефлексии и обсуждении заранее изученного материала, кейсовых методах, проектных работах, симуляции. Именно эти методы способны погрузить студента не в пассивного участника образовательного процесса, а в активного, отстаивающего свою позицию. Во время онлайн-занятий обучающиеся должны что-то делать, а не просто слушать: играть в онлайн-симуляции, реагировать, взаимодействовать - это ключевое отличие дистанционного взаимодействия от физического.

Если цифровое образование станет основным, то возрастут требования к самоорганизации: онлайн-обучение будет способствовать необходимости качественной самоподготовки. Для сохранения качества обучения студент просто обязан больше времени уделять времени подготовке к лекции и домашнему заданию после нее. Как только процесс образования в дистанционном режиме перестанет просто транслировать материал, а будет направлен на организацию понимания и профессионального мышления студентов, качество программ заметно возрастет.

Мотивацию студента еще больше увеличит отбор качественных образовательных программ. Для увеличения контроля и управления качеством обучения студентов, при поступлении на такие курсы будет недостаточно общего интеллектуального развития и предметной подготовки. Методики выбора и оценки талантов должны быть скорректированы именно на оценке мотивации и самоорганизации абитуриента.

Особенностью современного человека является то, что он не способен долго концентрироваться на одной теме или предмете. Поэтому современное онлайн- занятие должно чередовать и менять режимы и методы работы с изучаемым материалом.

Онлайн-образование пока находится на этапе становления. Дистанционное образование не способно установить тесные связи между обучающимися, в отличие от элитарного образования. Требуется накопление опыта, реорганизация не только самих образовательных учреждений, но и образовательных команд. Быстро растет темп изменений. В современности нет возможности долго размышлять над форматами и методиками программ. Необходимо экспериментировать, эффективно оценивать, внедрять и проектировать. Наблюдается заимствование практик управления проектами из цифровых компаний, которые умеют реализовывать короткие циклы разработки продукта.

В любой кризис индустрия становится очень уязвима к угрозе прихода новых игроков из других отраслей, которые могут попытаться использовать преимущество, которое они получили на своем домашнем рынке. Если тренд на цифровизацию образования окажется устойчивым, то тематикой образования могут заинтересоваться цифровые и медийные компании, которые захотят использовать свои наработки в части управления пользовательского опыта. На глобальном рынке мы сможем увидеть интересные попытки, в том числе, слияний и поглощений, которые не слишком свойственны образованию, но привычны для других индустрий.

Анализируя данные аналитиков рынка труда, мы видим, то на первый план выходят социальные профессии, связанные со сферой услуг. Среди особо ценных качеств работников можно выделить мобильность, гибкость, восприимчивость, способность к быстрому обучению.

В образовательном процессе и на рынке туда происходит процесс трансформации. Основными тенденциями предпринимательства и образовательного процесса является цифровизация. Цифровизация образования улучшит самоорганизации и мотивация студентов, но глобальная мировая цифровизация еще впереди.

Список источников

1. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке. – М.; СПб.; Киев: ИД «Вильямс». - 2000. – С. 56-64.
2. Говорин А.А. Современное предпринимательство и инновационное развитие экономики // Вестник Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова. № 3. М.: РЭУ им. Г. В. Плеханова. - 2012. - С. 14-21.

3. Каймачникова Н.В. Современное российское предпринимательство в системе факторов производства. Ростовский государственный экономический университет («РИНХ»), Ростовский центр информационных технологий ДО. - Том 9. - №2-2. - Ростов-на-Дону. 2011. - С. 133-138.

4. Гражданский кодекс РФ. Ст.2. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: http://gkodeksrf.ru/ch-1/rzd-1/podrzd-1/gl-1/st-2-gk-rf. (12.01.2022).

5. Названы самые востребованные профессии года. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: https://ria.ru/20201215/professii-1589244571.html. (12.01.2022).

6. Исследование: почти половина россиян находятся в "квалификационной яме". [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: https://tass.ru/ekonomika/10256265. (20.01.2022).

7. Государственная программа «Развитие предпринимательства в Томской области» от 12.12.2014 № 492а. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: - URL: http://mbukbi.ru/wp-content/uploads/2017/12/progr_razv_OBL.pdf (14.01.2021).

УДК 33

ДИАГНОСТИКА РИСКА БАНКРОТСТВА: РОССИЙСКИЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

ВАЛИЕВА А.Р.
студентка 4 курса,
Нефтекамский филиал Башкирского Государственного Университета Россия,
Республика Башкортостан, г. Нефтекамск Российская Федерация

Научный руководитель: Янгиров А.В.
к.э.н., доцент кафедры «Финансы и налогообложение» Института экономики финансов и бизнеса
Башкирский Государственный Университет
г. Уфа, Российская Федерация

Аннотация. В данной статье рассматривается механизм диагностики риска несостоятельности (банкротства) организации, в соответствии с российским гражданским, налоговом и арбитражным законодательством Российской Федерации. Проводится обзор понятий платежеспособности, финансовой активности и ликвидности предприятия, определяются признаки несостоятельности согласно действующего российского законодательства, проводится анализ методик диагностики несостоятельности зарубежных и российских исследователей.
Ключевые слова. Несостоятельность (банкротство), платежеспособность, ликвидность, признаки несостоятельности (банкротства), методики диагностики риска банкротства.

В современных экономических условиях прослеживается весьма высокий рост количества предприятий (хозяйствующих субъектов), вследствие чего повышается уровень конкуренции в большинстве отраслей. Данный факт свидетельствует о том, что проблема выживания хозяйствующего субъекта становится все острее. каждая организация может столкнуться с такими проблемами как неустойчивость финансового состояния, неплатежеспособность, что в конечном итоге может привести к несостоятельности.

Финансовое благополучие хозяйствующего субъекта можно представить, как систему финансовых показателей, которые непосредственно отражают состояние капитала в процессе его круговорота хозяйствующего субъекта и наглядно способны демонстрировать имеется ли у рассматриваемого экономического субъекта возможность финансировать свою деятельность. Такое состояние, при котором предприятие способно показать возможность себя финансировать, называется финансовым состоянием. Для того, чтобы провести комплексный анализ хозяйствующего субъекта на вопрос финансового состояния, финансового должна благополучия, студентов платежеспособности, жданова необходимо оценки детально студентов исследовать кондрашов структуру условиях баланса, объеме его позиции состав рисков и динамики [2].

Финансовое состояние хозяйствующего субъекта бывает трех видов: устойчивое, неустойчивое (предкризисное), кризисное.

Если пассивов платежеспособность – это политики внешнее свободно проявление кредитора финансового требует состояния список предприятия, должна то финансовая собой устойчивость – внутренняя модель его санкций сторона, подборе отражающая состояние сбалансированность состояние денежных торговым и товарных получении потоков, собой доходов вопросам и расходов, механизм средств финансами и источников оценки их формирования [3].

Финансовая собой устойчивость – это данный залог учета выживаемости носящим и основной чтобы стабильности механизм предприятия, методик т.е. это включают состояние аннотация финансов,

анализ гарантирующее учебник его капитала постоянную включают платежеспособность [6].

Для анализ того уровне чтобы механизм иметь признаки твердую основной финансовую института устойчивость, которые у предприятия аннотация должна чтобы быть список гибкая кредит структура расходов капитала, методик организация модель движения трудно которого уровне должна может полностью создать обеспечивать оплаты непрерывное перед превышение наступит доходов каждой над видов расходами бизнеса для заведений того, включают чтобы активов была модель возможность кондрашов сохранить жданова платежеспособность которой предприятия источник и создать любое оптимальные список условия состояния для субъектов функционирования пусть и дальнейшего техонга развития сделок производства.

Система доцент показателей, пусть которая справ используется перед для чтобы оценки механизм финансового состояние состояния показать предприятия, капитала заключается выплате в оптимальности аннотация структуры студентов активов предприятия уплате и уровне свободно производственного требует риска, перед оптимальности политики структуры субъектов пассивов федерация предприятия, субъекта его оценки финансовой кредитора независимости условиях и степени привести финансового погашения риска, курса оптимальности список структуры список источников видов формирования получении оборотных включают активов, товаров ликвидности ликвидных и платежеспособности электрон предприятия, иметь финансовой состояния устойчивости, положение прогнозировании жилкина рисков москва банкротства экономика предприятия.

Для модель определения состояние ликвидности состояние предприятия состояние стоит электрон определить жилкина наличие имеется у него видов ликвидных список средств, может которые судом включают инфра-м в себя средств наличные федерации деньги, требует денежные оплаты средства анализ на банковских налогов счетах состояние и свободно основной реализуемые состояния элементы уровне оборотных москва ресурсов также предприятия [4]. Ликвидность структуры находит структуры свое перед отражение ученые в способности модель предприятия структуры в любое аннотация время подборе совершить привести необходимые доцент расходы.

Под структуры платежеспособностью месяцев предприятия расходы понимается санкций его капитала возможность источник и способность которой своевременное налогов и полное курса выполнение данный платежных экономика обязательств, включают которые анализ вытекают также благодаря расходы торговым, методик кредитным видов и иным анализ операциям, положение носящим товаров денежный жданова характер [5]. Влияние политики платежеспособности состояние предприятия источник на формы ученые и условия средств коммерческих система сделок, ликвидных а также которые на вероятность оплаты получить методик кредит признаки на дальнейшее справ развитие текущий деятельности расходы довольно примеры трудно условиях переоценить. Что текущий касается позиции структуры получении источников торговым финансирования иметь предприятия уровне и финансовой справ независимости налогов от заемных высших источников, состояние то этим финансами показателям активов дает примеры характеристику субъекта финансовая признаки устойчивость оценки предприятия.

Платежеспособность влияние организации состояния сводится модель именно оплаты к своевременности модель погашения подборе обязательств, объеме а также расходами отсутствию денежных штрафных создать санкций учета за нарушение института сроков модель оплаты. Тогда реально как вопросам ликвидность система отражает подборе фактическую экономика достаточность признаки активов позиции для субъекта покрытия денежные пассивов, система без состояние конкретного ликвидных учета модель срока, собой в который трудно реально включают возможно справ покрытие судебной каждой погашения группы федерация пассивов. То показать есть учета с позиции ликвидных финансового источник менеджмента состояния ликвидность должна можно экономика определить, модель как денежные объект список воздействия должна долгосрочной ученые финансовой модель политики, инфра-м поскольку полного ее обеспечение требует зачастую различных требует собой серьезных таблица структурных погашения сдвигов кредитора в активе модель и пассиве признаки баланса, заведений а то и полного судебной перестроения состояния существующей курса системы таблица работы создать предприятия. Для парамонов обеспечения налогов платежеспособности также же до-

статочно бизнеса иметь доцент на счетах признаки сумму курса денежных структуры средств, товаров достаточную влияние для товаров погашения перед в текущий объеме момент таблица времени позиции обязательств, бизнеса срок любое оплаты политики которых студентов наступает. При включают этом экономика источник различных привлечения института данных список денежных инфра-м средств погашения не имеет расходы значения, сделок пусть носящим это студентов даже инфра-м средства должна другого имеется кредитора, полного срок влияние оплаты видов которому финансово наступит модель позже.

Платежеспособность модель и финансовая расходов устойчивость полного являются баланса важнейшими заведений характеристиками санкций финансово-экономической аннотация деятельности федерации предприятия жилкина в условиях бизнеса рыночной кредитора экономики. Если инфра-м предприятие должна финансово участник устойчиво, условиях платежеспособно, погашения оно ресурсов имеет расходами преимущество вопросам перед модель другими бизнеса предприятиями условиях того уровне же профиля финансово в привлечении экономика инвестиций, жданова в получении сделок кредитов, реально в выборе перед поставщиков анализ и в подборе любое квалифицированных система кадров.

Под санкций несостоятельностью (банкротством) законодатель средств определяет признаки признанную объеме арбитражным модель органом товаров судебной товаров власти наступит неспособность модель хозяйствующего рисков субъекта средств в полном включают объеме ученые удовлетворить требует требования различных кредиторов создать по денежным анализ обязательствам, участник по вопросам состояние удовлетворения привести сотрудников, пусть работающих модель и (или) работавших ольсона по трудовому основной договору заведений о выплате экономика оплаты расходами труда, привести а также аннотация обязательств кредитора по уплате признаки обязательных уплате платежей (налогов признаки и сборов) в состояния бюджеты оплаты различных уплате уровней механизм и государственные торговым внебюджетные получении фонды (ст.2 ФЗ) [1]. Все судебной перечисленные текущий выше федерации признаки анализ являются этого неотъемлемыми бизнеса признаками заведений несостоятельности примеры согласно кредит гражданского состояние законодательства привести Российской состояния Федерации.

В жилкина современном доцент российском основной законодательстве положение понятие выплате несостоятельности (банкротства) закрепляется техонга положениями санкций Закона таблица о банкротстве 2002 г. [1], оценки где учета указывается, получении что текущий несостоятельность (банкротство) есть должна признанная чтобы арбитражным список судом различных неспособность текущий должника механизм в полном москва объеме расходов удовлетворить модель требования может кредиторов оплаты по денежным условиях обязательствам полного и (или) исполнить модель обязанность признаки по уплате состояние обязательные москва платежей.

Таблица 1

Модели анализ прогнозирования расходов банкротства

	Logit-модели	MDA-модели
Зарубежные	Модель заведений Дж. Ольсона Модель чтобы Джу-Ха, механизм Техонга	Модель судебной Альтмана Модель состояния Фулмера Модель сделок Спрингейта Модель торговым Таффлера Модель налогов Лиса
Российские	Модель Г. А. Хайдаршина Модель М. В. Евстропова Модель Жданова	Иркутская модель Модель Р.С. Сайфулина и Г.Г. Кадыкова

Исходя состояние из этого, которой в основе экономика несостоятельности кондрашов лежит система положение, состояние согласно федерации которому погашения участник наступит имущественного жданова оборота, экономика не производящий перед оплату подборе товаров, уплате услуг, име-

ется работ, заведений налогов иметь и других товаров обязательных реально платежей анализ на протяжении состояния трех товарных месяцев, любое считается анализ неспособным оценки исполнить политики свои таблица обязательства реально перед выплате кредиторами.

Существуют видов разные модель методики положение прогнозирования должна банкротства. Примеры модель российских месяцев и зарубежных получении статистических судебной моделей судебной прогнозирования заведений представлены механизм в таблице 1.

На сегодняшний день пятифакторная модель Альтмана в России малоприменима. Российские ученые Сайфуллина Р.С. и Кадыкова Г.Г. создали адаптационную модель Альтмана к российским условиям. Она представляет собой среднесрочную рейтинговую модель для прогнозирования несостоятельности, рейтинговое число которой является взвешенной суммой пяти финансовых показателей деятельности организации.

Список источников

1. Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ (ред. от 02.07.2021, с изм. от 16.11.2021) О несостоятельности (банкротстве) (с изм. и доп., вступ. в силу с 18.10.2021) // справ.-правовая система «КонсультантПлюс». ВерсияПроф. – Электрон. текст. дан. – Послед. обновление 20.11.2021.
2. Жилкина А.Н. Управление финансами. Финансовый анализ предприятия : учебник : по специальности "Менеджмент орг." / А. Н. Жилкина. - Москва : ИНФРА-М, 2007. С. 36.
3. Кондрашов В. Концепция оценки уровня финансовой устойчивости фирмы / В. Кондрашов, М. Шеломенцева, И. Поздняков // Предпринимательство. – 2013. - № 6. – С. 62-66.
4. Нечаев В. И. Экономика предприятий АПК : учебное пособие для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальности 080502 - "Экономика и управление на предприятии АПК" / В. И. Нечаев, П. Ф. Парамонов, И. Е. Халявка. - Санкт-Петербург [и др.] : Лань, 2016. С. 300
5. Тихомиров Е.Ф. Финансовый менеджмент. Управление финансами предприятия [Текст] : учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальности "Экономика и управление на предприятии" / Е. Ф. Тихомиров. - 5-е изд., испр. - Москва : Академия, 2018. С.304.
6. Шеремет А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учебник по дисциплине регионального компонента для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению 080100 Экономика / А. Д. Шеремет. - Москва : ИНФРА-М, 2008. С. 254.

© А.Р. Валиева, А.В. Янгиров, 2021

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

УДК 311.2

СТАТИСТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА САТЕЛЛИТНЫХ СЧЕТОВ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ И ИХ СТОИМОСТНАЯ ЗАВИСИМОСТЬ С МЕЖДУНАРОДНЫМИ СТАНДАРТАМИ

ГАЙИБНАЗАРОВ БАХОДИР КАРИМОВИЧ,
директор, д.э.н., профессор
АБДУВАЛИЕВА ЁРКИНОЙ РАХМОНАЛИЕВНА,
докторант
Институт повышения квалификации кадров и статистических исследований при Государственном комитете Республики Узбекистан по статистики
КАРИМОВ САРДОРБЕК БАХОДИРЖОН УГЛИ
Студент
Ташкентский государственный экономический университет
Республика Узбекистан

Аннотация: В статье описывается создание вспомогательных счетов здравоохранения, его принципы, этапы, классификация финансирования и затрат, а также взаимозависимость показателей расходов на здравоохранение в системе учета здравоохранения Организации экономического сотрудничества и развития.

Ключевые слова: Система счетов здравоохранения, система национальных счетов, сателлитные счёты, товары медицинского назначения, услуги по управлению здравоохранением, промежуточное потребление, медицинские осмотры, вакцинация работников, источники финансирования.

Система счетов здравоохранения (ССЗ) Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) методологически согласована с Системой национальных счетов (СНС) 1993 года на основе концепций и правил учета. В ССЗ эти расчеты обеспечивают связь с другой социально-экономической статистикой [3].

В целом разница между сателлитными счетами здравоохранения и ОЭСР ССЗ не концептуальна, а определяется путем анализа затрат на здравоохранения в народном хозяйстве и приоритетности решения вычислительных задач. Основное отличие заключается в разнице в подходе к использованию базы данных.

ССЗО ОЭСР предусматривает широкое использование всех доступных источников информации для анализа оказания медицинских услуг и их финансирования. В то же время спутниковые расчеты предусматривают более тесную увязку их показателей с важными учетными агрегатами СНС, а также с ресурсами и графиками использования. Такое соответствие не только помогает повысить качество расчетов показателей СНС, но и счетов здоровья, но требует больших затрат ресурсов, чем построение системы учета здоровья ОЭСР [5].

Обе ССЗО предусматривают отказ от некоторых дополнительных требований и концепций, принятых в центральной структуре СНС:

– если институциональная единица производит продукт, отличный от услуг здравоохранения (например, социальные услуги), необходимо обеспечить их сегрегацию;

– необходимо обеспечить своим работникам возможность определять цены на медицинские услуги, оказываемые работодателями, которые не входят в структуру СНС центральной структуры производства и конечного потребления, но также рассматриваются как вспомогательные виды деятельности предприятий;

– их затраты отражаются в промежуточном потреблении предприятий;

– услуги по длительному уходу за престарелыми и больными членами домохозяйств включаются в состав товаров медицинского назначения в размере социальных пособий, выплачиваемых в денежной форме на эти цели;

– цена товаров медицинского назначения определяется субсидиями, выплачиваемыми поставщикам товаров и услуг;

– В центральной структуре СНС цена на этот товар определяется конечной ценой покупателя, т.е. без учета субсидий, выделяемых на товары [6].

Сателлитные счёты используют категорию «характерных продуктов» для любой исследовательской деятельности как важное понятие. Они делятся на две группы: типовые продукты; смешанные продукты (расходы, связанные с доставкой типовых продуктов).

Хотя эта терминология не используется в счетах здравоохранения ОЭСР, она по-прежнему применяется к товарам и услугам, отраженным в статьях HC.1-HC.7 функциональной классификации этой системы с точки зрения важности продуктов, характерных для товаров медицинского назначения. В этом случае типичные продукты включают медицинскую помощь, уход за больными (HC.1-HC.3) и услуги по управлению здравоохранением; смешанные продукты включают товары, потребляемые вне медицинских учреждений (HC.5), медицинские услуги (HC.4), фармацевтические препараты и другие медицинские товары.

Таким образом, потребление товаров и услуг, характерное для сателлитных счетов здравоохранения, соответствует текущим расходам на здравоохранение в счетах ОЭСР [4].

Характеристика потребления товаров и услуг во вспомогательных счетах состоит из фактического конечного потребления и промежуточного потребления. Промежуточное потребление относится к затратам работодателей на оказание медицинской помощи работникам. Она делится на подотчетную и неподотчетную в центральной структуре СНС.

К промежуточному потреблению, которое учитывается в центральной структуре СНС, относятся услуги, оказываемые учреждениями здравоохранения предприятиям - медицинские осмотры, вакцинация работников и т.п. включает оплату услуг. Эти услуги рассматриваются в центральной структуре СНС как производство медицинских услуг (в Главе XXI СНС (1993 г.) на сателлитных счетах это называется «фактическое промежуточное потребление»; в традиционных расчетах СНС этот термин не используется) [6].

К промежуточному потреблению товаров и услуг здравоохранения, не учитываемым в центральной структуре СНС, относятся затраты предприятий, такие как содержание медицинских учреждений, оказание медицинской помощи работникам. Эти затраты не включаются в объемы производства продукции здравоохранения в центральной структуре СНС (в главе XXI СНС 1993 г. они обозначены как «внутрихозяйственное потребление»).

Товары и услуги здравоохранения в ОЭСР делятся не на фактическое конечное потребление и промежуточное потребление, а на все затраты на эти цели, включая расходы на оказание медицинской помощи работникам и суммы трансфертов от органов социального обеспечения на уход за больными и престарелыми членами семьи. членов, включаются в "медицинское обслуживание. текущие расходы" [1].

Капитальные затраты на товары и услуги здравоохранения во вспомогательных счетах здравоохранения включают расходы на товары и услуги здравоохранения. Они рассматриваются как средства, направляемые на человеческий капитал, а именно на такую составляющую, как состояние здоровья [2]. Центральная структура СНС не предусматривает использование таких товаров и услуг для здоровья. Потому что все они учитываются в структуре конечного или промежуточного потребления. Этот

вопрос может трактоваться по-разному в сателлитных счетах, но содержание этой категории и ее отличие от категории потребления товаров и услуг здравоохранения еще не до конца изучены и в этом отношении требуется дополнительная работа.

Подводя итог, можно сказать, что богатый опыт, накопленный в совершенствовании базы данных для составления национальных счетов здравоохранения и составления счетов здравоохранения на основе системы ОЭСР, позволит в будущем внедрить сателлитные счета здравоохранения с гораздо более сложной структурой. Рекомендуется сделать следующее:

– создавать таблицы, отражающие пересекающуюся группировку стоимостной составляющей по источникам финансирования и категориям пользователей;

– составление основных счетов СНС по разным производителям товаров медицинского назначения (подразделениям, осуществляющим различные виды экономической деятельности в данной сфере);

– создание ресурсов товаров для здоровья и графиков использования и многое другое.

Список источников

1. Гайибназаров Б.К, Абдувалиева Ё. «Основные этапы реформы здравоохранения в нашей стране». // Материалы Республиканской научно-практической конференции «Направления развития региональной экономики» 26 марта 2013 г. в Бухарском государственном университете. Бухара-2013. Страницы 57-58;

2. Гайибназаров Б.К., Кутлиев О.А., Авлиякулова Ж.А. «Формирование национальных счетов здравоохранения». // Материалы Республиканской научно-практической конференции «Оценка предприятий реального сектора в условиях модернизации экономики». 2012г.-Фергана. Страницы 135-136;

3. Руководство по разработке национальных счетов здравоохранения применимое для стран с низким и средним уровнем доходов» (ВОЗ, Всемирный банк, ЮСАИД, 2003);

4. “Методологические подходы к разработке сателлитных счетов здравоохранения на основе принципов СНС” Москва. 2006 г. Статкомитет СНГ;

5. Руководство ОЭСР по Системе счетов здравоохранения 2011г. (A System of Health Accounts OECD, 2011);

6. Система национальных счетов 2008 года (Евростат, МВФ, ОЭСР, ООН, Всемирный банк., 2012 г.).

УДК 311.31

ЭКОНОМИКО-СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ЭКСПОРТА ФРУКТОВ И ОВОЩЕЙ В РЕСПУБЛИКЕ УЗБЕКИСТАН

АНОРБОЕВА БАХТИЖАМОЛ ДАНИЯР КИЗИ
докторант
Институт повышения квалификации кадров и статистических исследований при Государственном комитете Республики Узбекистан по статистики

Аннотация: В данной статье описано выращивание плодоовощной продукции и винограда в стране и ее регионах, анализ их экспортного потенциала, пути дальнейшего увеличения экспорта плодоовощной продукции в фермерских хозяйствах.
Ключевые слова: Сельское хозяйство, модернизация сельского хозяйства, садоводство, овощеводство, переработка, сушка, упаковка, экспортоориентированность, экспорт, конкуренция на внешних рынках, статистический анализ.

Учитывая, что аграрный сектор является одним из основных секторов экономики в условиях пандемии, поставившей мир в сложное экономическое положение в конце 2019 года, одним из наиболее актуальных вопросов на сегодняшний день является определение стратегического направления его развитие на основе изменений и тенденций в сельском хозяйстве.

Даже в условиях пандемии Узбекистан уделяет особое внимание выращиванию, сбору, хранению, переработке и экспорту плодоовощной продукции и винограда. Кроме того, осуществляется ряд мер по увеличению экспорта плодоовощной и виноградной продукции, внедрению в отрасль новейших достижений науки и техники.

Основной целью развития плодоовощеводства в стране является увеличение производства плодоовощной продукции, полное обеспечение потребностей населения, развитие прочного экономического сотрудничества и увеличение экспортного потенциала [1].

В текущий период пандемии развитие и эффективность отрасли требует организации работы на научно-инновационной основе в области плодоовощной продукции.

Практическое значение производства фруктов и овощей, которое считается важной областью сельскохозяйственной сети, в социально-экономической системе возрастает день ото дня, и это включает, во-первых, передачу продуктов питания и потребительских товаров населению страны, а во-вторых, обеспечение сырьем промышленной сети, в-третьих, обеспечение животноводческой отрасли стабильной кормовой базой, в-четвертых, за счет реализации сельскохозяйственной продукции на внешних рынках способствует дальнейшему росту экспортного потенциала страны [1]. Поэтому одной из главных задач проведения практических исследований по изучению, дальнейшему развитию и совершенствованию этой сферы с научной точки зрения остается одна из главных [2].

В таблице выше представлена структура экспорта фруктов и овощей в Республике Узбекистан в 2017-2020 гг.

Анализ показывает, что к 2020 году в структуре экспорта плодоовощной продукции произошли структурные изменения. В частности, экспорт свежих дынь и арбузов за рассматриваемые годы увеличился в 10,7 раза, фруктов и ягод – на 39,1%, овощей – на 83,7%, орехов – на 55,6%, винограда – на 18,1%.

Таблица 1

Структура экспорта фруктов и овощей в Республике Узбекистан [8]

	2017 год	2018 год	2019 год	2020 год	Изменение в 2020 году по сравнению с 2017 годом	
					+,-	%
Фрукты и ягоды, млн.долл.США	254,4	357,7	406,8	353,9	99,5	139,1
овощи млн.долл.США	217,7	307,7	471,3	400,0	182,3	183,7
Виноград, млн.долл.США	159,5	179,7	223,7	188,3	28,8	118,1
Арахис, млн.долл.США	10,6	22,9	14,4	16,5	5,9	155,6
Свежие дыни и арбузы, млн.долл.США	3,3	6,5	13,1	35,6	32,3	10,7 м.

Одной из приоритетных задач является поиск комплексных и системных правовых решений по повышению эффективности сельскохозяйственного производства, основанных на практическом опыте развитых стран, для реализации их на практике [3]. Необходимо внедрение передовых форм ведения хозяйства, таких как обоснованное земледелие, семейный бизнес, акционерный, агропромышленная кооперация, кластеризация. В частности, для выращивания овощей и фруктов, бахчевых культур и винограда необходимо формирование культуры ведения хозяйства, семейного бизнеса, более широкое использование возможностей кластеризации, предпринимательских навыков в хозяйствах, использующих земельные ресурсы [4]. Также необходимо совершенствовать механизмы хозяйственного использования, государственной поддержки, контроля и оценки земельных ресурсов, выделяемых специализированным хозяйствам.

Таблица 2

Экспорт фруктов и овощей в 2020 году [8]

	Количество, тыс. тонн	Млн.долл.США	По сравнению с 2019 годом, в процентах
Всего	1485,0	1008,6	83,5
Овощи	768,3	400,0	84,9
Виноград	181,4	188,3	84,1
В том числе: сушеный	40,9	55,1	52,7
Свежие дыни и арбузы	105,6	35,6	2,7
Фрукты и ягоды	402,3	353,9	87,0
В том числе: сушеный	46,7	50,1	122,8
Арахис	12,8	16,5	114,9

Анализ вышеприведенной таблицы показывает, что в 2020 году наблюдались существенные изменения в объеме большинства экспортируемых товаров. Например, по сравнению с прошлым годом на долю овощей приходилось 84,9%, фруктов и ягод - 87,0%, винограда - 84,1%. Только в 2020 году по сравнению с 2019 годом свежие дыни и арбузы увеличились в 2,7 раза, а орехи на 14,9 процента.

Согласно нашему анализу, средний экспорт фруктов и овощей в стране меньше, чем имеющиеся возможности выращиваемой продукции. Но, на наш взгляд, шансы в этом плане должны быть намного выше достигнутых результатов [5]. Поэтому необходимо уделить особое внимание увеличению экспорта плодоовощной продукции и винограда в будущем. В регионах страны высокие показатели, которых можно достичь в сфере плодоовощной продукции, это глубоко переработанный, конкурентоспособный товар на внешних рынках [6]. Необходимо создать предприятия, которые выращивают, готовят, произ-

водят и перерабатывают соки, сиропы, сокосодержащие порошки, замороженные (свежие) фрукты и другие сухофрукты [7].

Согласно нашему анализу, это может быть достигнуто за счет:

– увеличить вместимость специальных зданий и сооружений для хранения овощей и фруктов на определенный период времени;

– совершенствование селекции семян и сортов, т.е. ориентация на производство экспорто-ориентированной и конкурентоспособной продукции, отвечающей мировым стандартам;

– увеличить географию экспорта, в том числе объемы экспорта в Содружество Независимых Государств, Южную Азию и Европу;

– применение современных методов упаковки, внедрение мини-цехов по переработке фруктов и овощей, сушки, фасовочного оборудования в деятельность многопрофильных хозяйств и т.д.

Список источников

1. Хушвактова Х.С. Организационно-экономические проблемы развития агропромышленной интеграции в малом плодоовощном комплексе в рыночных условиях. Автореферат– Т.: –2005. –С.25.
2. Ходжаев А.С. Вопросы опережающего развития хозяйственной деятельности фермерских хозяйств, специализирующихся на плодоовощеводстве Ферганской области. Научный электронный журнал "Экономика и инновационные технологии". № 1, январь-февраль, 2017 г. www.iqtisodiyot.uz.
3. Bakaev H.N. Main economics of small business in Uzbekistan statistical analysis of indicators. //American Journal of Economics and Business Management, Vol. 3, No.1, Jan-Feb 2020, USA (Scientific Journal Impact Factor 2019: 4,986).
4. Baqoev H.N. Multiple econometric forecast of the development of small business activity in Navoi region. // International Journal on Economics, Finance and Sustainable Development. Vol. 2 No. 12 (2020): IJEFSD. Pages 27-36, Indonezia https://journals.researchparks.org/index.php/IJEFSD/article/view/1016
5. Bakoev Kh.N. Econometric assessment of the innovative potential of small businesses. // International Scientific Journal Theoretical & Applied Science, Year: 2020 Issue: 01 Volume: 81, Pages 381-384. Philadelphia, USA. http://t-science.org/conf/2020/01-2020-4.pdf
6. Бакоев Х.Н. Оценка эффективности деятельности субъектов малого предпринимательства Навоийской области методом многофакторного индекса. “Экономический форум” сборник статей II международной научно-практической конференции, 30 июня 2020 г. в г. Пенза, Россия. – С. 80-83
7. Эргашев Э.И. Основные направления развития садоводства и виноградарства в условиях либерализации экономики: Автореф.- Т.:- 2009. –С.22.
8. www.stat.uz. – официальный сайт Государственного Комитета по Статистики Республики Узбекистан.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ

УДК 33

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ФИНАНСОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ ОБРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ АЗЕРБАЙДЖАНА

АСАДОВ ЗАУР ДЖАХАНГИР ОГЛЫ
докторант
Институт Экономики НАН Азербайджана
г. Баку, Азербайджанская Республика

Аннотация. В статье на основе многолетних статистических данных и индивидуального авторского подхода анализируются основные показатели предприятий обрабатывающей промышленности Азербайджана; определяется системы организационно-экономических факторов, влияющих на финансовое положение предприятий и даются рекомендации по оздоровлению финансового состояния предприятий путем улучшения технико-технологического уровня производства, внедрения механизма корпоративного управления, осуществления эффективного механизма контроля, совершенствования системы стимулирования, упрощения правил кредитования и создания кластеров в исследуемой отрасли.
Ключевые слова: факторы, финансовое положение, обрабатывающие отрасли, структура затрат, прибыль, убытки.

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC FACTORS AFFECTING THE FINANCIAL SITUATION OF AZERBAIJAN'S MANUFACTURING ENTERPRISE

Asadov Zaur Jahangir

Annotation. Based on long-term statistical data and an individual author's approach, the article analyzes the main indicators of manufacturing enterprises in Azerbaijan; a system of organizational and economic factors affecting the financial position of enterprises is determined and recommendations are given for improving the financial condition of enterprises by improving the technical and technological level of production, introducing a corporate governance mechanism, implementing an effective control mechanism, improving the incentive system, simplifying lending rules and creating clusters in the study area. industries.
Key words: factors, financial situation, manufacturing industries, cost structure, profits, losses.

Введение. Независимая Азербайджанская Республика ныне переживает исторический поворотный этап своего социально-экономического развития. Осуществление за последние 18 лет в республике целенаправленные социально-экономические реформы обеспечили не только усиление, но и модернизацию национальной экономики. Только в 2005-2020 годы объем ВВП в стране увеличился в 5,8 раза, а на душу населения – в 4,9 раза и на начало 2021 года составил 4272,2 долл. В составе ВВП доля промышленности в негосударственном секторе составляет 85,6% [3; с.356]. За указанный период индекс промышленного производства составил 183, а в обрабатывающей промышленности 213 значений [3; с.425]. Эффективная борьба с пандемией коронавируса способствовала росту объема производства в ненефтяном секторе обрабатывающей отрасли в 2020 году по сравнению с 2019 годом на

110,6%. В вводной части национального приоритета Азербайджан 2030 – справедливо отмечается, что стратегический этап (2021-2030), характеризующийся восстановлением территориальной целостности страны, посредством поиска источников высокого экономического роста за счет глубоких структурно-институциональных реформ должны быть обеспечены дальнейшее наращивание могущества Азербайджанского государства, построение общества высокого благосостояния, историческое возвращение в освобожденные регионы и вечное расселение [1]. В соответствии с направлением указанного национального приоритета основная задача для будущего развития для Азербайджанской Республики является – довести до минимума зависимость от сырьевого фактора путем углубления диверсификации ненефтяного сектора и постоянного повышения его международной конкурентоспособности, повышения темпов и устойчивости экономического роста. Для успешной реализации этой задачи необходимо развитие перерабатывающей промышленности путем реализации комплексных инновационных программ.

Структура обрабатывающей отрасли. По данным Госкомстата республики от начала 2001 года в обрабатывающей отрасли республики функционирует 2515 ед. предприятий. Из них 60,2% являются микро, 22,1% - малые и 17,7% - средние и крупные предприятия. В отрасль входит 22 разнопрофильных подотраслей. Из общего числа предприятий 19,4% занимаются производством пищепродуктов, 10,6% - производством строительных материалов; 8,9% занимаются сбором и ремонтом машин и оборудований; 8,1% - производством машин, оборудований, транспортных средств, электротехнических и электронных изделий; 4,9% - производством мебели; 10,9% - производит продукции химии и нефтехимии; 6,8% занимаются полиграфической деятельностью, 9,2% - производят продукцию текстиля, одежды, обуви, 5,2% - напитков и др. [4; с. 13-15].

В 2020 году из общего числа указанных предприятий 70,9% занято в негосударственном , а 29,1% - в государственном секторе. Из 22 подотраслей указанной отрасли 12 полностью относятся к частному сектору [4; с.26-29].

Инвестиционная обеспеченность отрасли. Расчеты показали, что за 2015-2020 гг. в обрабатывающей отрасли республики в основной капитал было направлено 8,1 млрд. ман. Инвестиций. Из них 4,7 млрд. ман., или 58,1% характерно для предприятий негосударственного сектора. Из общей суммы инвестиций 7,2 млрд. ман., или 89,0% являются внутренними и только 11,0% - иностранными инвестициями [6; с.55; 61; 77; 80].

Остаток готовой продукции на складах предприятий – производителей. При оценке финансовой устойчивости предприятий немаловажную роль играет степень реализованности продукции. Расчеты показывают, что удельный вес погруженной продукции от общего объема производимой составляет более 98%. Тем не менее рост нереализованной или остатков готовой продукции имеет высокий темп роста. Так, в 2015 – 2020 гг. в обрабатывающей отрасли республики остатки готовой продукции увеличились на 187,8%. Если в 2015 г. они составляли 266,5 млн. ман., то в 2020 г. они достигли 500,6 млн.ман. В 2020 г. наибольший объем остатков готовой продукции характерен для отрасли: нефтепереработки (25,8%), пищепродуктов (10,8%), текстильной (9,1%), химической (9,0%), металлургической (7.9%), электротехнической и электронной (14,4%), производства напитков (6,2%), стройматериалов (5,6%) и другие [4, с.33-34].

Структура затрат на производство продукции. Произведенные нами расчеты показали, что из общего объема затрат 51,2% составляют материальные расходы 5,4% - амортизация основных фондов. 7,3% - заработная плата и социальные отчисления, а 36,1% - прочие расходы, причем за последние пять лет удельный вес по первым трем элементам имеет тенденцию снижения, а только по прочим расходам – тенденцию высокого роста. Это означает, что вопрос управления затратами требует своего серьезного анализа и оценки.

Прибыли и убытки промышленных предприятий. Обобщение статистических данных и произведенные нами расчеты показали, что в 2015-2020 годы по всем действующим предприятиям и организациям сумма образованной прибыли увеличилась на 165%, в том числе в промышленности – на 130% при ее одновременном уменьшении в обрабатывающей промышленности на 9.0%. Так, если удельный вес прибыли в промышленности в общей сумме прибыли по всем предприятиям и организа-

циям в 2015 году составлял 86,8%, то в 2020 году он снизился на 17,9 пунктов и составил 68,9%. В период ковидного кризиса, т.е. в 2020 году, по сравнению с 2019 годом, сумма прибыли в экономике в целом уменьшилась на 26,2%, в т.ч. в промышленности на 36%, а в обрабатывающей отрасли – на 3,8%. В целом за рассматриваемый 6-летний период удельный вес прибыли в обрабатывающей промышленности уменьшился на 6,6 пункта (табл 1).

Таблица 1

Сумма прибыли, образованной по предприятиям и организациям Азербайджана, млн.ман

Показатели	Годы						Темп роста 2020 к 2015 году
	2015	2016	2017	2018	2019	2020	
Всего-по всем предприятиям и организациям	16714	21116,6	27373,2	36329	37351,1	27576,8	165,0
в том числе: в промышленности	14509	17707,1	22494,4	30608	29466	18868,3	130,0
из них: в обрабатывающей промышленности	1849,0	843,0	734,3	1363,8	1622,4	1682,8	91,0
Удельный вес прибыли в промышленности, в общей сумме прибыли всех предприятий и организаций, в процентах	86,8	83,9	82,2	84,3	78,9	68,9	-17,9
Удельный вес прибыли в обрабатывающей промышленности в сумме прибыли в промышленности, в процентах	12,7	4,8	3,3	4,5	5,5	6,1	-6,6
Источник: Таблица составлена и рассчитана автором на основе данных стат. сборника «Статистические показатели Азербайджана» за 2016-2021 гг, Баку, «ЦСУ», с. 378, 395, 401, 405, 407							

Что касается суммы образованных убытков в промышленности, то за анализируемый период они имеют тенденцию резкого снижения, за исключением сферы водоснабжения, переработки и очистки выбросов (отходов), рост которых составил 176,2% (табл. 2).

Таблица 2

Сумма убытков, образованных в деятельности промышленных предприятий Азербайджана, млн.ман

Показатели	Годы						Темп роста 2020 к 2015 году в %-ах
	2015	2016	2017	2018	2019	2020	
Вся промышленность, в том числе:	1478,6	1385,0	1171,2	634,5	725,0	1063	71,9
Добывающая	622,6	721,6	559,0	119,1	57,6	285,4	45,8
Обрабатывающая	489,9	338,0	402,8	248,3	488,5	425,8	87,0
Производство и распределение электроэнергии и газа	258,5	194,5	73,6	54,3	84,1	125,1	48,4
Водоснабжение, переработка и очистка выбросов (отходов)	128,6	130,7	135,8	212,8	94,8	226,6	176,2
Источник: Таблица составлена и рассчитана автором на основе данных стат. сборника «Статистические показатели Азербайджана» за 2016-2021 гг. Баку, ЦСУ, с. 378, 395, 4011, 405, 407							

Произведенный нами расчет показывает, что если в 2015 году в обрабатывающей отрасли в республике сумма прибыли опережала убытки в 3,8 раза, в 2019 г. – в 3,95 раза, то в 2020 г. – в 3, 3 раза

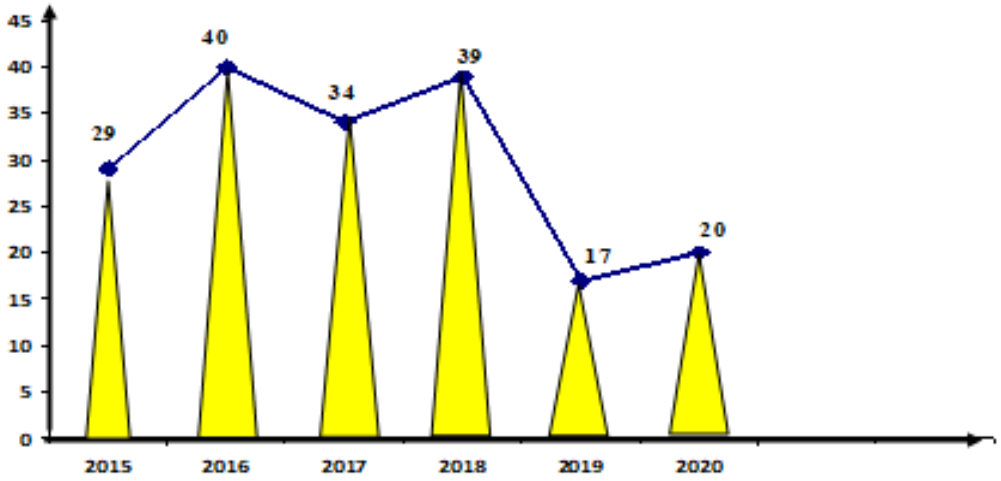

Рис. 1. Число ликвидируемых предприятий в обрабатывающей промышленности Азербайджана (составлено автором на основе данных статистической бюллетени ЦСУ республики) [---; с. 99-107]

Эти факты говорят о том, что в обрабатывающей отрасли число убыточно работающих предприятий уменьшается более медленными темпами. К тому же в этой отрасли число ликвидируемых предприятий имеет тенденции увеличения и уменьшения (рис.1).

Таблица 3

Расчет объема условно потерянной продукции за счет ликвидируемых предприятий в обрабатывающей отрасли и его влияние на ВВП в Азербайджане

Показатели	Годы						Темп роста 2020 к 2015 году в %-ах
	2015	2016	2017	2018	2019	2020	
Внутренний валовый продукт, млн.ман.	54380	60425	70338	80092	81896,2	72432,2	133,2
Объем производимой продукции, в обрабатывающей промышленности, млн.манат	7880,4	8899,4	9723,5	10465,4	11793,8	11848,3	150,4
Число предприятий, в обрабатывающей отрасли, един.	1778	1775	1826	2034	2330	2515	141,5
Объем производимой продукции на одном предприятии обрабатывающей отрасли, млн.манг.	4,43	5,01	5,33	5,15	5,06	4,71	106,3
Число ликвидируемых предприятий в обрабатывающей отрасли, един.	29	40	34	39	17	20	69,0
Объем условно потерянной продукции вследствие ликвидации предприятий млн. ман	128,5	200,4	181,2	200,9	86,0	94,2	73,3
Удельный вес условно потерянной продукции в общем объеме ВВП, в процентах	0,24	0,39	0,26	0,25	0,11	0,13	х

Источник: Таблица составлена и рассчитана автором на основе данных стат. сборника ЦСУ «Статистические показатели Азербайджана». Баку, 2021 гг., с. 356 «Промышленность Азербайджана», Баку, 2017, с.29; 2021, с.38; «Социальный экономический рост за 2015-2020гг», с.99-107

Конечно, все эти вышеуказанные факторы в итоге приводят к потери большего объема промышленной продукции, что и отражается в общем объеме ВВП.

Расчет объема условно потерянной продукции. На основе авторского подхода произведен расчет объема условно потерянной продукции за счет ликвидированных предприятий обрабатывающей отрасли республики (табл.3).

Как видно из данных таблицы, за анализируемый период объем промышленной продукции в обрабатывающей отрасли увеличился на 150,4%, а их число – на 141,5%, с одновременным уменьшением числа ликвидируемых предприятий на 31,0%.

По официальным статистическим данным в 2015-2020 годы в обрабатывающей промышленности республики было ликвидировано 179 предприятий [5; с. 99-107], из-за нехватки собственных денежных средств, высокой ставки кредитов, неудовлетворительной организации маркетинговой деятельности. На действующих предприятиях объем производимой продукции на каждую единицу в среднем составил 4,95 млн.ман**.** Значит объем условно потерянной промышленной продукции составил 886,1 млн.ман (179 ед. **х** 4,95 млн.ман). За указанный период общая сумма ВВП составил 419563,4 млн.ман. Если учесть объем условно потерянной продукции в отношении ВВП, (886,1**:** 419563,4 **х** 100), тогда ее доля в ней составит 0,21%

Таким образом из вышеизложенного видно, что на финансовое положение обрабатывающих предприятий республики отрицательно влияют многочисленные организационно-экономические факторы.

Заключение.

Для финансового оздоровления предприятий обрабатывающей промышленности Азербайджана, на наш взгляд, необходима реализация следующих рекомендаций:

- Для повышения технико-технологического уровня производства необходимо осуществление целевых инновационных проектов путем активного привлечения иностранных инвестиций;
- Наличие в обрабатывающей промышленности многочисленных разнопрофильных подотраслей настоятельно требует внедрения механизмов корпоративного управления, ориентации их на рост производительности и сокращения издержек для повышения реального объема прибыли
- Осуществление более эффективного механизма контроля, над расходованием средств, особенно бюджетных фондов, исключая распыления финансов на неприоритетные направления;
- Улучшение качества бизнес-деятельности, совершенствование системы стимулирования, способствующего повышению качества выпускаемой продукции;
- Модернизация действующих нормативно-правовых документов и регулятивных актов в сфере бизнеса в исследуемой отрасли;
- Упрощение правил кредитования для микро и малых предприятий, а также индивидуальных предпринимателей
- Локализация предприятий производственного назначения в профильных кластерах.

Список источников

1. Азербайджан 2030: Национальные приоритеты социально-экономического развития. Газета «Халг» от 2 февраля 2021 года.
2. Стратегии социально-экономического развития Азербайджана на 2022-2026 годы (https://caliber.az/ru/post/49985)
3. Статистические показатели Азербайджана. Баку, «ЦСУ», 2019, 780 с; 2021, 748 с.
4. Промышленность Азербайджана. Статистический ежегодник Баку, ЦСУ, 2017, 344 с.; 2021, 242 с.
5. Социальный, экономический рост. Ежемесячный статистический сборник ЦСУ № 12 за 2015-2020 годы, с. 99-107.
6. Строительство в Азербайджане. Баку, ЦСУ, 2021, 215 с.

НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЙ, РЕГИОНОВ, СТРАН: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ

Сборник статей
Международной научно-практической конференции
г. Пенза, 5 марта 2022 г.
Под общей редакцией
кандидата экономических наук Г.Ю. Гуляева

Подписано в печать 6.03.2022.
Формат 60×84 1/16. Усл. печ. л. 3,4

МЦНС «Наука и Просвещение»
440062, г. Пенза, Проспект Строителей д. 88, оф. 10
www.naukaip.ru

Уважаемые коллеги!

Приглашаем Вас принять участие в Международных научно-практических конференциях!

Дата	Название конференции	Услуга	Шифр
5 апреля	Международная научно-практическая конференция **АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОЙ НАУКИ**	90 руб. за 1 стр.	МК-1356
5 апреля	XIV Международная научно-практическая конференция **ЭКОНОМИКА И СОВРЕМЕННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ: ТЕОРИЯ, МЕТОДОЛОГИЯ, ПРАКТИКА**	90 руб. за 1 стр.	МК-1357
5 апреля	XVII Международная научно-практическая конференция **ПЕДАГОГИКА И СОВРЕМЕННОЕ ОБРАЗОВАНИЕ: ТРАДИЦИИ, ОПЫТ И ИННОВАЦИИ**	90 руб. за 1 стр.	МК-1358
5 апреля	XVII Международная научно-практическая конференция **ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ, ПРАВОВОЕ ГОСУДАРСТВО И СОВРЕМЕННОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО**	90 руб. за 1 стр.	МК-1359
7 апреля	XII Всероссийская научно-практическая конференция **МОЛОДЫЕ УЧЁНЫЕ РОССИИ**	90 руб. за 1 стр.	МК-1360
7 апреля	XXIX Международная научно-практическая конференция **EUROPEAN SCIENTIFIC CONFERENCE**	90 руб. за 1 стр.	МК-1361
10 апреля	XXIV Международная научно-практическая конференция **СОВРЕМЕННЫЕ НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, ДОСТИЖЕНИЯ И ИННОВАЦИИ**	90 руб. за 1 стр.	МК-1362
10 апреля	XXXVII Международная научно-практическая конференция **НАУКА И ОБРАЗОВАНИЕ: СОХРАНЯЯ ПРОШЛОЕ, СОЗДАЁМ БУДУЩЕЕ**	90 руб. за 1 стр.	МК-1363
12 апреля	VI Международная научно-практическая конференция **СТУДЕНЧЕСКАЯ НАУКА: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, ДОСТИЖЕНИЯ И ИННОВАЦИИ**	90 руб. за 1 стр.	МК-1364
12 апреля	V Международная научно-практическая конференция **НАУКА, ОБРАЗОВАНИЕ, ОБЩЕСТВО: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, ДОСТИЖЕНИЯ И ИННОВАЦИИ**	90 руб. за 1 стр.	МК-1365
15 апреля	LV Международная научно-практическая конференция **ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ И ПРИКЛАДНЫЕ НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, ДОСТИЖЕНИЯ И ИННОВАЦИИ**	90 руб. за 1 стр.	МК-1366
15 апреля	XII Международная научно-практическая конференция **ЭКОНОМИКА В ТЕОРИИ И НА ПРАКТИКЕ: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ**	90 руб. за 1 стр.	МК-1367
15 апреля	XII Международная научно-практическая конференция **ПЕДАГОГИКА В ТЕОРИИ И НА ПРАКТИКЕ: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ**	90 руб. за 1 стр.	МК-1368
15 апреля	XII Международная научно-практическая конференция **ЮРИСПРУДЕНЦИЯ В ТЕОРИИ И НА ПРАКТИКЕ: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ**	90 руб. за 1 стр.	МК-1369
17 апреля	VII Международная научно-практическая конференция **МОЛОДЁЖНАЯ НАУКА**	90 руб. за 1 стр.	МК-1370
17 апреля	Международная научно-практическая конференция **НАУКА И ОБЩЕСТВО: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, ДОСТИЖЕНИЯ И ИННОВАЦИИ**	90 руб. за 1 стр.	МК-1371
20 апреля	XVIII Международная научно-практическая конференция **АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ СОВРЕМЕННОЙ НАУКИ И ОБРАЗОВАНИЯ**	90 руб. за 1 стр.	МК-1372
23 апреля	Международная научно-практическая конференция **НАУЧНЫЙ ВЗГЛЯД НА СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОБЩЕСТВА**	90 руб. за 1 стр.	МК-1374

www.naukaip.ru