

**МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЦЕНТР НАУЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА  
«НАУКА И ПРОСВЕЩЕНИЕ»**



# **ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОЗРЕНИЕ:**

**АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, ДОСТИЖЕНИЯ И ИННОВАЦИИ**

**СБОРНИК СТАТЕЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ,  
СОСТОЯВШЕЙСЯ 25 АПРЕЛЯ 2023 Г. В Г. ПЕНЗА**

**ПЕНЗА  
МЦНС «НАУКА И ПРОСВЕЩЕНИЕ»  
2023**

УДК 001.1  
ББК 60  
Э40

Ответственный редактор:  
Гуляев Герман Юрьевич, кандидат экономических наук

Э40

**ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОЗРЕНИЕ: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, ДОСТИЖЕНИЯ И ИННОВАЦИИ:** сборник статей Международной научно-практической конференции. – Пенза: МЦНС «Наука и Просвещение». – 2023. – 114 с.

ISBN 978-5-00173-789-6

Настоящий сборник составлен по материалам Международной научно-практической конференции **«ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОЗРЕНИЕ: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, ДОСТИЖЕНИЯ И ИННОВАЦИИ»**, состоявшейся 25 апреля 2023 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.), 2023  
© Коллектив авторов, 2023

ISBN 978-5-00173-789-6

### 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  
**Казданиян 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  
**Орбец 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

<b>ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ</b> .....	7
ANALYSIS OF ECONOMIC ACTIVITIES AND BUSINESS ACTIVITIES ПОЛЮШКО ЮРИЙ НИКОЛАЕВИЧ, ГОРБАЧЕВА РАСИМА РАСИМОВНА .....	8
ANALYSIS OF THE LIQUIDITY INDICATORS OF THE COMPANY ПОЛЮШКО ЮРИЙ НИКОЛАЕВИЧ, БАКАРЖИЕВ ИВАН ВЛАДИМИРОВИЧ.....	11
MODELS FOR FORECASTING BANKRUPTCY OF AN ENTERPRISE ПОЛЮШКО ЮРИЙ НИКОЛАЕВИЧ, ЖИГАЛОВА КРИСТИНА АЛЕКСЕЕВНА.....	16
<b>МЕНЕДЖМЕНТ</b> .....	21
ТИПИЧНЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ СОВРЕМЕННЫХ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ АЛИЕВА ЕВГЕНИЯ АЛЕКСАНДРОВНА .....	22
КАДРОВАЯ СЛУЖБА ПРЕДПРИЯТИЯ: ЗАДАЧИ, РОЛЬ И МЕСТО В ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЕ ЕМЕЛЬЯНОВА ВЛАДА ВЛАДИМИРОВНА.....	25
ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ НА ПРИНЦИПАХ «ЗЕЛЁНОЙ» ЭКОНОМИКИ МЫЦЫК ИЛЬЯ ВЛАДИМИРОВИЧ, КУЗНЕЦОВА ЕЛИЗАВЕТА ВИКТОРОВНА.....	29
ИНСТРУМЕНТЫ ПОДГОТОВКИ И РАЗВИТИЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ ПРЕДПРИЯТИЙ НЕФТЕГАЗОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ АНДРЕЕВ МАКСИМ ВЛАДИМИРОВИЧ.....	32
<b>МАРКЕТИНГ</b> .....	36
ЦЕНОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ: ОЦЕНКА ОТНОШЕНИЯ К ЦЕНЕ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ МЕТОДЫ И РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ДЛЯ ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКИ ИВАНОВА ВИКТОРИЯ АРКАДЬЕВНА.....	37
<b>ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ</b> .....	40
КРЕДИТОВАНИЕ БИЗНЕСА: ОСНОВНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ БАНКОВСКИХ УСЛУГ ОСИПОВА РОКСАННА ГРИГОРЬЕВНА, ЗНОВЕНКО СВЕТЛАНА СТАНИСЛАВОВНА.....	41
<b>БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ</b> .....	45
ПРИМЕНЕНИЕ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ И АУДИТЕ СТУДЕННИКОВА ЕКАТЕРИНА ИВАНОВНА .....	46
УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ РАСЧЕТОВ С ПОДОТЧЕТНЫМИ ЛИЦАМИ НА ПРИМЕРЕ ООО «СЕМЕНОВСКИЙ РУДНИК» ПЕТАЙКИНА АЛЕНА АЛЕКСЕЕВНА.....	49

<b>НАЛОГИ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ</b> .....	52
АНАЛИЗ НАЛОГОВЫХ РИСКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ МАЛЯР ОЛЬГА ВАСИЛЬЕВНА .....	53
<b>МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ</b> .....	56
РЕГУЛИРОВАНИЕ РЫНКА ТРУДА И ИНСТРУМЕНТЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ СПЕЦИАЛИСТОВ В КЫРГЫЗСТАНЕ ЧЖУАНЬСУНЬ ЦЯОЧУ .....	57
ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ КИТАЯ И СТРАН БРИКС ЯН ЧЖЭНУ .....	60
<b>РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА</b> .....	64
ПОДХОДЫ К СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ В ОБЛАСТИ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ И ПОВЫШЕНИЯ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ КОНОПЛЕВ ТИМУР ФЕДОРОВИЧ.....	65
ВОПРОСЫ ВНЕДРЕНИЯ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ГОСУДАРСТВЕННОЕ И МУНИЦИПАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЗЕЛЕНЦОВА СВЕТЛАНА ЮРЬЕВНА .....	69
<b>ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА</b> .....	72
ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЕКЛАМНОЙ КАМПАНИИ СТЕПИН СТАНИСЛАВ СЕРГЕЕВИЧ .....	73
ОПЕРАТИВНЫЙ ЛИЗИНГ: ПЕРСПЕКТИВЫ И РОЛЬ В РАЗВИТИИ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА ЧАСОВОЙ ВАЛЕРИЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ.....	77
<b>ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ</b> .....	83
ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ДОКТРИНЫ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ ТВЕРДОХЛЕБОВА ЮЛИЯ АНДРЕЕВНА, БОЧАРОВ АНТОН МИХАЙЛОВИЧ .....	84
СИСТЕМА ВНЕШНЕГО И ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ДЕМИДОВА АННА ВЯЧЕСЛАВОВНА.....	89
<b>АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ</b> .....	93
ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ ОСИПОВА Р.Г., ГОЛУБЦОВА А.С., ЗАБАЛУЕВА Д.М. ....	94
АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ БАТРАШКИНА ОЛЬГА КОНСТАНТИНОВНА.....	98

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПОЛИТИКИ.....	105
ИНИЦИАТИВЫ КИТАЯ ПО РЕФОРМИРОВАНИЮ МИРОТВОРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООН ЦЗЯН ЮЙМЭН .....	106
ВОЗДЕЙСТВИЕ АНТИРОССИЙСКИХ САНКЦИЙ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ РОССИИ И СТРАН ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКИ АТУРИН ВАЛЕРИЙ ВИКТОРОВИЧ.....	109

# ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

УДК 33

# ANALYSIS OF ECONOMIC ACTIVITIES AND BUSINESS ACTIVITIES

**ПОЛЮШКО ЮРИЙ НИКОЛАЕВИЧ,**

к.э.н., доцент кафедры ЭиМ

**ГОРБАЧЕВА РАСИМА РАСИМОВНА**

студент

Казанский национальный исследовательский  
технический университет имени А. Н. Туполева

Ленинградский филиал

(ЛФ КНИТУ-КАИ)

**Аннотация:** В данной статье проведен анализ экономических показателей предприятия. Выявлена проблема соотношения между наиболее срочными пассивами и наиболее ликвидными активами, которое на предприятии стабильно не соблюдается.

**Ключевые слова:** деловая активность, абсолютная ликвидность, показатели, коэффициенты, оборачиваемость, анализ.

## АНАЛИЗ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ

**Polyushko Yuri Nikolaevich,  
Gorbacheva Rasima Rasimovna**

**Abstract:** This article analyzes the economic performance of the enterprise. The problem of the ratio between the most urgent liabilities and the most liquid assets, which is not consistently observed at the enterprise, is revealed.

**Key words:** business activity, absolute liquidity, indicators, coefficients, turnover, analysis.

The task of equilibrium liquidity analysis arises in conjunction with the need to assess the company's creditworthiness, which is the reason, in order to establish the ability to promptly and also completely close the company's obligations.

Equilibrium liquidity is characterized by the degree to which the company's obligations are reimbursed by assets corresponding to the allowable timing of their closure. The study of equilibrium liquidity is carried out by comparing assets formed according to the level of their liquidity, together with liabilities, the classification of which was carried out according to the terms of closing.

Table 1 shows the liquidity assessment of BZHBI JSC for 2019-2021.

For the entire period under consideration, the indicator of current liquidity contains a significance that does not at all correspond to the standard (0.86 in 2019, 1.35 in 2020, 1.22 in 2021, the presence of a normative sense of 2.0 and also more). If you track the change in this coefficient in dynamics, in this case it is possible to highlight what, together with 2019, according to 2020. it increased by 0.49%, and from 2020 to 2021. decreased by 0.13. For the quick liquidity ratio, the usual significance is 1.0 and the most. The presence of this significance in 2019 is 4.6, in 2020 - 7.8, in 2021 - 6.5. This indicates a sufficient quantity. JSC "BZZHBI" contains realizable assets that can be used to close more urgent obligations.



Table 1

Calculation of the liquidity ratios of JSC "BZHBI" for 2019-2021

Liquidity indicator, shares of units.	Indicator values			Deviation (+,)		Recommended value
	2019г.	2020г.	2021г.	2020 г./ 2019 г.	2021 г./ 2020 г.	
1. Current (total) liquidity ratio	0,86	1,35	1,22	0,49	-0,13	>2,0
2. Quick (intermediate) liquidity ratio	4,6	7,8	6,5	3,2	-1,3	>1,0
3. Absolute liquidity ratio	0,02	0,003	0,07	-0,017	0,067	>0,2

At a rate of 0.2 or more, the significance of the perfect liquidity ratio in 2019 was 0,02, in 2020 – 0,003, in 2021 – 0,07.

### Absolute liquidity ratio

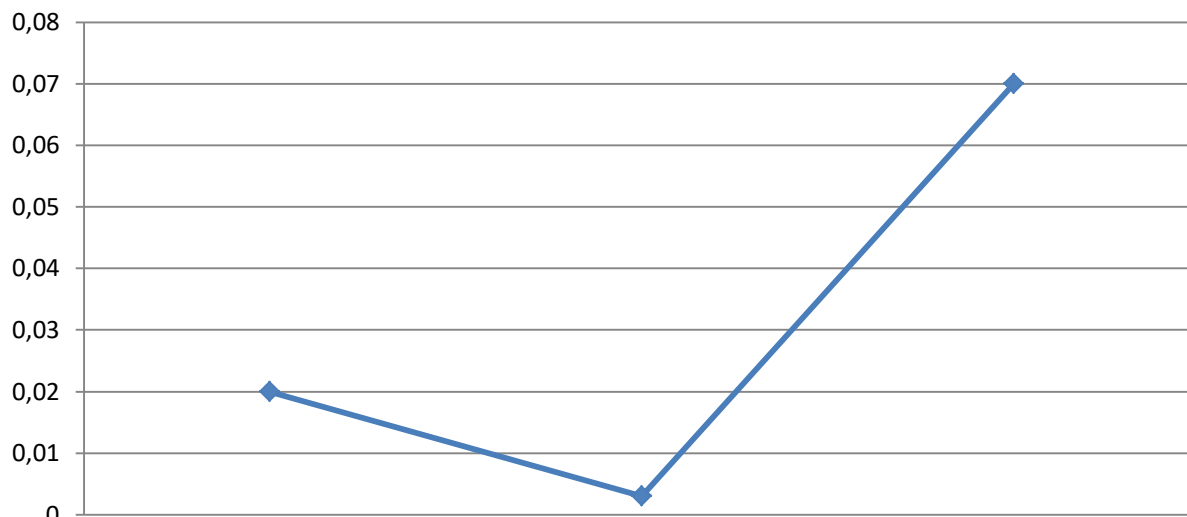


Fig. 1. Dynamics of the absolute liquidity ratio of JSC "BZHBI" for 2019-2021, shares of units

At the same time, it should be noted that there was a positive trend - for 2019-2021, the absolute liquidity ratio increased by 0.067 percentage points.

Business activity ratios provide an opportunity to learn to what extent an organization uses its own resources. Likewise, what are the main indicators of the consumption of means of turnover.

The turnover factor of a significant amount of observability for assessing the economic valuation of the company, the same as the turnover rate of foreign currency, in exceptional cases of the presence of the rate of their transition to currency dependence, has a direct impact on the solvency of the company. In addition, the increase in the turnover rate of foreign currency in the presence of other equal circumstances reflects the increase in the production and technical potential of the company.

The value of business activity indicators of JSC "BZHBI" for 2019-2021.

we will display in table 2

A study of the characteristics of business activity demonstrates what is at the heart of and at the end of the analyzed period the value of a single turnover ratio corresponded to the normative value. Let us emphasize the presence of this increase in the significance of the total turnover ratio for the considered period in 0,18.

Table 2

## Business activity indicators of JSC "BZHBI" for 2019-2021

Indicator	Normative value	Indicator value		Deviation (+,-)
		2020	2021	
General turnover ratio	Above 0,8	1,18	1,36	+0,18
Inventory turnover ratio	Above 4,0	0,14	0,13	-0,01
Equity turnover ratio	Above 1,0	0,7	0,8	+0,1

The role of the reserve turnover ratio does not answer in any way to the standard value both at the beginning and at the end of the of the stage under consideration, what indicates regarding the ineffective concept of reserve management in the company.

The role of the equity turnover ratio corresponds to the normative value as well as in the basis, thus, and at the end of the stage under consideration, which indicates, regarding the rational structure of funds, an overly prudent relationship to attracting loan money in order to finance the company's work. This generates a decrease in the turnover of capital as well as its profitability. It is necessary to highlight that, due to the gap under consideration, the role equity turnover ratio increased by 0,21 and approached the normatively recommended value.

Thus, having analyzed the results of the company's work, we meet with the task of matching among the more urgent duties and also the more rapidly realizable assets, which is not observed in the company in turn. The presence of this should be emphasized that the company's short-term promises are increasing, in this case, the company applies short-term loans and loans, and at the same time, an increase in receivables is observed. Under this condition, it is permissible to reduce accounts receivable in order to replenish the money used, which will change the texture of the equilibrium liabilities and also make it possible to achieve a significant level of equilibrium liquidity. The study also showed that at the enterprise, the share of accounts payable in the structure of financing current assets remains high (at a rate of 20-25%), therefore, a further increase in accounts payable in order to reduce the financial cycle can lead to the company's insolvency. To reduce the financial cycle, it is necessary to develop a methodology to avoid this problem.

## References

1. Boronenko S.A., Maslova L.I., Krylov S.I. Financial analysis of enterprises. - Yekaterinburg: Ed. Ural. state. university, 2021. - 340 p.
2. Zharylgasova B.T., Suglobov A.E. Analysis of accounting (financial) statements. - M.: ECONOMIST, 2020. - 397 p.
3. Methodology of economic analysis of industrial enterprise activity / Edited by A.I. Buzhinsky, A.D. Sheremet - M.: Finance and Statistics, 2019 - 457 p.

УДК 33

# ANALYSIS OF THE LIQUIDITY INDICATORS OF THE COMPANY

**ПОЛЮШКО ЮРИЙ НИКОЛАЕВИЧ,**

к.э.н., доцент кафедры ЭиМ

**БАКАРЖИЕВ ИВАН ВЛАДИМИРОВИЧ**

студент

Казанский национальный исследовательский  
технический университет имени А. Н. ТуполеваЛениногорский филиал  
(ЛФ КНИТУ-КАИ)

**Аннотация:** В данной статье представлен анализ абсолютных и относительных показателей платёжеспособности и ликвидности предприятия реального сектора экономики. По результатам анализа выделены проблемные моменты деятельности предприятия и предложены мероприятия по улучшению деятельности анализируемого предприятия.

**Ключевые слова:** анализ, показатель, ликвидность, абсолютные и относительные величины, активы, пассивы, платёжеспособность.

## АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЛИКВИДНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

**Polyushko Yuri Nikolaevich,  
Bakarzhiev Ivan Vladimirovich**

**Abstract:** This article presents an analysis of absolute and relative indicators of solvency and liquidity of the enterprise of the real sector of the economy. According to the results of the analysis, the problematic aspects of the enterprise's activity are identified and measures to improve the activities of the analyzed enterprise are proposed.

**Key words:** analysis, indicator, liquidity, absolute and relative values, assets, liabilities, solvency.

An analysis of the liquidity and solvency of an economic entity is a process of studying and forecasting its financial condition, identifying changes in the financial condition over time and establishing the reasons for these changes.

In addition, the analysis of liquidity and solvency is the most important component of any economic research. With the help of this analysis, the expediency of implementing specific economic, investment and financial decisions is substantiated, the degree of their compliance with the development goals of the subject is established.

To analyze the liquidity of an enterprise's balance sheet, asset items are grouped according to the degree of liquidity - from the most quickly converted into money to the least. Grouping of assets of MR LLC for 2019-2021 according to the degree of liquidity is presented in table 1.

From table 1 and figure 1 it can be seen that for the analyzed period the share of fast-moving assets is equal to 76.74% of the total amount of working capital. Slowly sold assets account for 5.65%. The grouping of the company's assets showed that quickly realizable assets (A2) for the total amount of 15,255 thousand rubles prevail in the property structure for the reporting period.

Table 1

## Grouping of assets of MR LLC for 2019-2021 by degree of liquidity

Indicators	Absolute values, thousand rubles			Structure, %			Changes		Growth rate
	2019	2020	2021	2019	2020	2021	thousand rubles	%	
Most liquid assets (A1)	983	273	1883	4,57	1,47	9,47	1610	8	689,74
Quickly implemented assets (A2)	6274	2036	15255	29,15	10,99	76,74	13219	65,75	749,26
Slow selling assets (A3)	3427	1123	1698	15,92	9,16	5,65	-575	-3,51	66,14
Hard-to-sell assets (A4)	10839	14525	1618	50,36	78,38	8,14	-12907	-70,24	11,14
Balance	21523	18532	19879	100	100	100	1347	0	107,27

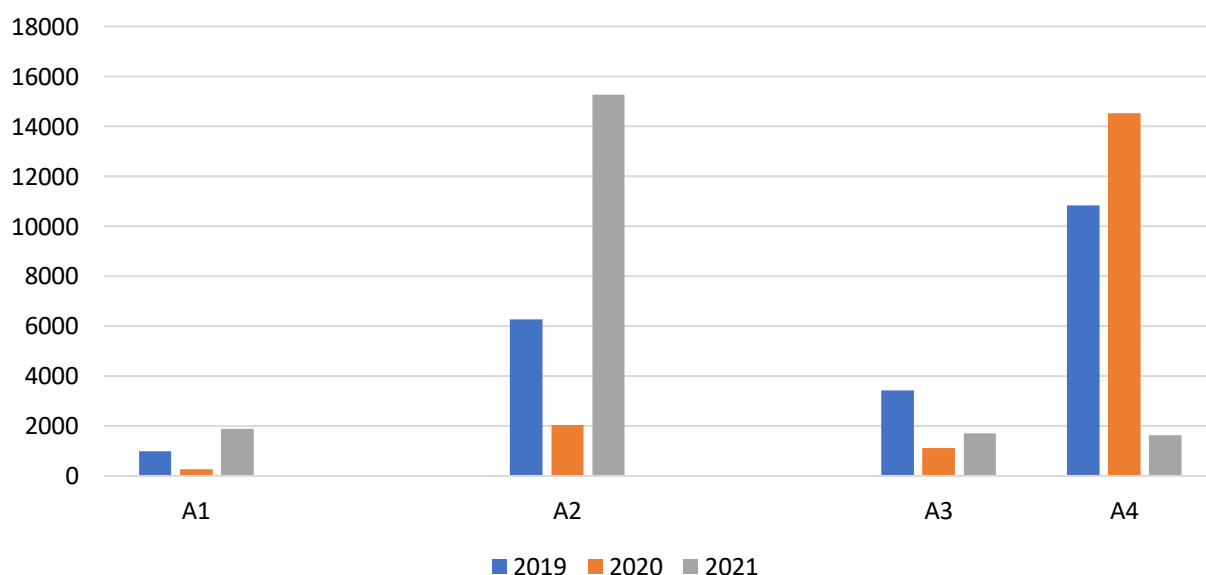


Fig. 1. Dynamics of the assets of MR LLC for the period 2019 – 2021

The value of assets increased mainly due to quickly realizable assets (A2) (65.75%). During the analyzed period, the following changes took place. The share of the most liquid assets increased from 1.47% to 9.47% of current assets. The share of marketable assets increased by 65.75%. The share of slow-moving assets decreased slightly.

Grouping of liabilities of MR LLC for 2019-2021 by maturity of obligations is presented in table 2.

Table 2

## Grouping of liabilities of MR LLC for 2019-2021 by maturity

Indicators	Absolute values, thousand rubles			Structure %			Changes		Growth rate
	2019	2020	2021	2019	2020	2021	thousand rubles	%	
Most urgent obligations (P1)	3716	3805	3826	23,82	20,53	19,25	21	- 1,28	100,55

Continuation of table 2

Indicators	Absolute values, thousand rubles			Structure, %			Changes		
	2019	2020	2021	2019	2020	2021	2019	2020	2021
Short-term liabilities (P2)	9587	5988	9299	44,54	32,31	46,78	3311	14,47	155,29
Long-term liabilities (P3)	9636	5740	0	44,77	30,97	0	-	-	0
The company's own capital (P4)	2300	2999	6754	10,69	16,18	33,98	3755	17,8	225,21
Balance	21523	18532	19879	100	100	100	1347	0	107,27

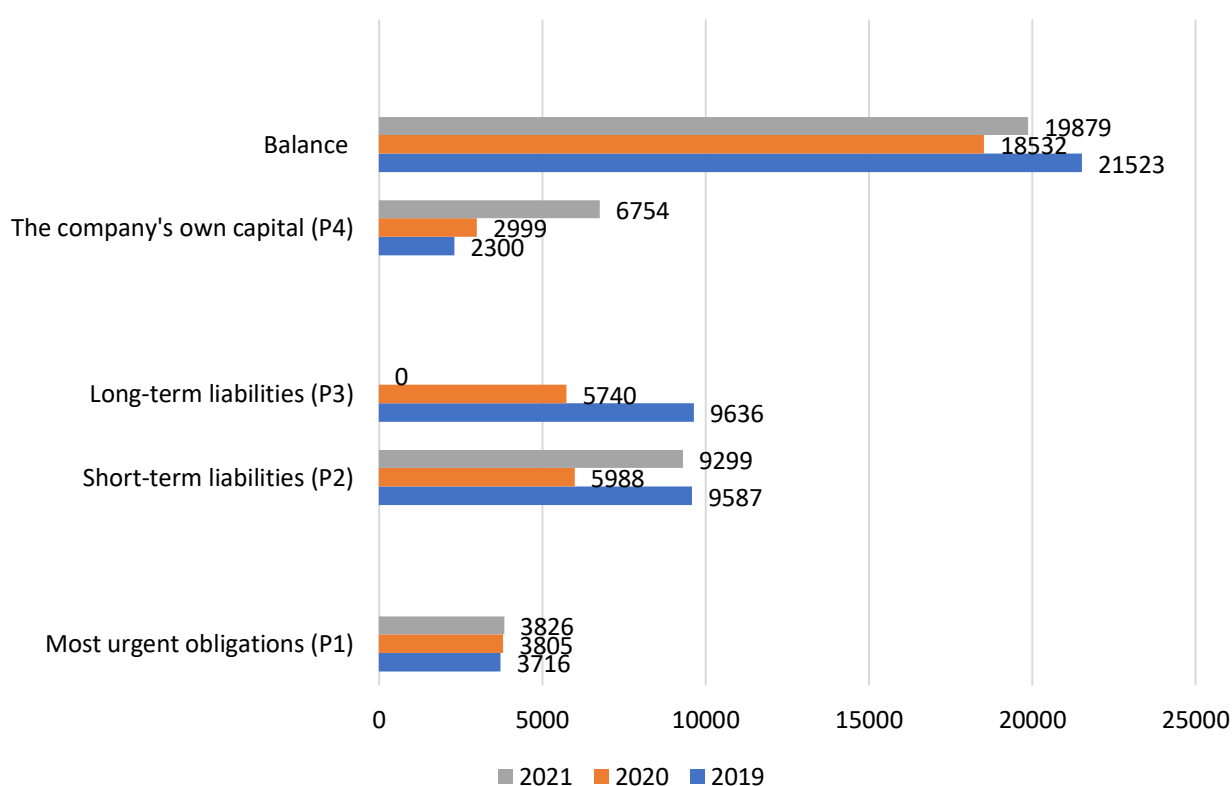


Fig. 2. Dynamics of liabilities of LLC "MR" for the period 2019 - 2021, thousand rubles

Table 2 and Figure 2 show that the structure of liabilities is dominated by short-term liabilities (P2) totaling 9299 thousand rubles.

An analysis of the liquidity of the company's balance sheet for 2020 is presented in Table 3.

Table 3

Analysis of the liquidity of the company's balance sheet for 2019

Active	Passive	Condition	Surplus (lack) of funds, thousand rubles.
A1=983	P1=3716	≤	-2733
A2=6274	P2=9587	≤	-3313
A3=3427	P3=9636	≤	-6209
A4=10839	P4=2300	≥	8539

In the analyzed period, the company does not have enough funds to repay the most urgent obligations (a shortage of 2,733 thousand rubles).

The calculation of the absolute values of the payment surplus or shortage shows that the most liquid assets cover only 26.4% of liabilities ( $983 / 3716 * 100 \%$ ). In accordance with the principles of optimal asset structure by degree of liquidity, short-term accounts receivable should be sufficient to cover medium-term liabilities (short-term debt minus current accounts payable). In this case, this ratio is not fulfilled - the company does not have enough short-term accounts receivable to repay medium-term obligations. Fast-selling assets cover only 65% of liabilities ( $6274 / 9587 * 100$ ).

Slow-selling assets do not cover long-term liabilities (shortfall of 6209 thousand rubles) They cover only 35.6% of obligations ( $3427 / 9636 * 100$ ). Hard-to-realize assets are larger than permanent liabilities, i.e. the minimum condition of financial stability is not met. Of the four ratios characterizing the availability of liquid assets in the organization for the period under review, none is fulfilled.

The balance of the organization in the analyzed period is not liquid. According to the results of the 2019 period, the company needed to work out the structure of the balance sheet in order to be able to meet its obligations (the shortfall amounted to 2,733 thousand rubles).

The analysis of the liquidity of the company's balance sheet for 2020 is presented in Table 4.

Table 4

#### Analysis of the liquidity of the company's balance sheet for 2020

Active	Passive	Condition	Surplus (lack) of funds, thousand rubles.
A1=273	P1=3805	$\leq$	-3532
A2=2036	P2=5988	$\leq$	-3952
A3=1698	P3=5740	$\leq$	-4042
A4=14525	P4=2999	$\geq$	11526

In the analyzed period, the company does not have enough funds to repay the most urgent obligations (a shortage of 3,532 thousand rubles).

The calculation of the absolute values of the payment surplus or shortage shows that the most liquid assets cover only 7.2% of liabilities ( $273 / 3805 * 100 \%$ ). In accordance with the principles of optimal asset structure by degree of liquidity, short-term accounts receivable should be sufficient to cover medium-term liabilities (short-term debt minus current accounts payable). In this case, this ratio is not fulfilled - the company does not have enough short-term accounts receivable to repay medium-term obligations. Fast-selling assets cover only 34% of liabilities ( $2036 / 5988 * 100$ ).

Slow-selling assets do not cover long-term liabilities (shortfall of 4042 thousand rubles) They cover only 29.6% of obligations ( $1698 / 5740 * 100$ ). Hard-to-realize assets are larger than permanent liabilities, i.e. the minimum condition of financial stability is not met. Of the four ratios characterizing the availability of liquid assets in the organization for the period under review, none is fulfilled.

The balance of the organization in the analyzed period is not liquid. According to the results of the 2020 period, the company needed to work out the structure of the balance sheet in order to be able to meet its obligations (the shortfall amounted to 3,532 thousand rubles). The analysis of the liquidity of the company's balance sheet for 2021 is presented in Table 5.

Table 5

#### Analysis of the liquidity of the balance sheet of LLC "MR" for 2021

Active	Passive	Condition	Surplus (lack) of funds, thousand rubles.
A1=1883	P1=3826	$\leq$	-1943
A2=15255	P2=9299	$\geq$	5956
A3=1123	P3=0	$\geq$	1123
A4=1618	P4=6754	$\leq$	-5136

In the analyzed period, the company does not have enough funds to repay the most urgent obligations (lack of 1943 thousand rubles).

The calculation of the absolute values of the payment surplus or shortage shows that the most liquid assets cover only 49.2% of liabilities ( $1883 / 3826 * 100 \%$ ). In accordance with the principles of optimal asset structure by degree of liquidity, short-term accounts receivable should be sufficient to cover medium-term liabilities (short-term debt minus current accounts payable). In this case, this ratio is fulfilled - the company has enough short-term accounts receivable to repay medium-term obligations. Slow-selling assets cover long-term liabilities (over 1,123 thousand rubles) Hard-to-realize assets are less than permanent liabilities (the company has its own working capital), i.e. the minimum condition of financial stability is met. Of the four ratios characterizing the availability of liquid assets in the organization for the period under review, three are performed.

Thus, the proposed measures will allow the company to:

- adjust the existing structure of assets and liabilities;
- to direct the released assets into instruments for obtaining additional income.

### References

1. Alekseeva A., Vasiliev Yu., Maleeva A., Ushvitsky L. Complex economic analysis of economic activity. Textbook. - M.: KnoRus, 2016. – 245 p.
2. Balabanov I. T. Fundamentals of financial management. How to manage capital? - M.: Finance and Statistics, 2016. – 260 p.
3. Volnin, V. A. Liquidity of the company / V. A. Volnin // Handbook of the economist. - 2019. - No. 6. - p.24-34

УДК 33

# MODELS FOR FORECASTING BANKRUPTCY OF AN ENTERPRISE

**ПОЛЮШКО ЮРИЙ НИКОЛАЕВИЧ,**

к.э.н., доцент кафедры ЭиМ

**ЖИГАЛОВА КРИСТИНА АЛЕКСЕЕВНА**

студент

Казанский национальный исследовательский технический университет имени А. Н. Туполева

Лениногорский филиал

(ЛФ КНИТУ-КАИ)

**Аннотация:** В данной статье приведены модели прогнозирования банкротства предприятия. Выполнен анализ и расчеты вероятности банкротства предприятия. АО «К» - название предприятия сокращено в целях сохранения коммерческой тайны.

**Ключевые слова:** банкротство, прогнозирование, диагностика, показатели, анализ, коэффициенты.

## МОДЕЛИ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ

**Polyushko Yury Nikolayvich,****Zhigalova Kristina Alekseevna**

**Abstract:** This article presents methods and models for predicting the bankruptcy of an enterprise. The analysis and calculations of the probability of bankruptcy of the enterprise are carried out. JSC "K" - the name of the company is abbreviated in order to preserve trade secrets.

**Key words:** bankruptcy, forecasting, diagnostics, indicators, analysis, coefficients.

The procedure for scoring the probability of the arrival of ruin or its modeling, as well as one of the independent difficulties, appeared in modern capitalist countries after the completion of the 2nd international battle. The emergence of this move was facilitated by an increase in the number of bankruptcies, in conjunction with this, the fact that there was a sudden decrease in military applications, the formation of companies was uneven - there was a bankruptcy of some and the development of others. For this reason, the question arose regarding the need for a prior determination of the circumstances that led the organization to bankruptcy.

Let's explore the probability of ruin occurrence using Altman's two-factor model. A characteristic feature of this modification is lightness and exponentiality. For the purpose of calculation, 2 signs are taken: the current liquidity indicator and the capitalization indicator (Table 1).

The results obtained on the basis of the information in Table 1 say about this that during the whole period under consideration 2019 - 2021. the possibility of ruin at JSC "K" was not too great, z-score has a negative value.

We will assess the probability of bankruptcy of the analyzed organization based on a five-factor model for 2019-2021, in which the indicators of diagnosing the threat of bankruptcy act as factors. The calculation results are summarized in Table 2.

The standard value of this indicator is 1,23. In our case, the value of the Altman coefficient ranges from 3,683 to 3,569 shares of units. The calculated indicator is greater than the critical value, which means that the enterprise we are considering did not approach the probability of bankruptcy during the three years under study.



Table 1

Two-factor z - Altman model for JSC "K" for 2019-2021

Index	2019	2020	2021
1	2	3	4
Current assets (line 1200)	333456	324163	331915
Current liabilities (line 1500)	176847	263311	331012
Borrowed funds (line 1400 + line 1500)	384629	480255	275723
The total amount of liabilities	500538	642561	726101
Current liquidity ratio, units shares	1,89	1,23	1,00
Capitalization ratio, shares units	0,76	0,75	0,38
Meaning	-2,3777	-1,6677	-1,4407
Estimated values: < 0 - the probability of bankruptcy is low = 0 - the probability of bankruptcy is 50% > 0 - the probability of bankruptcy is more than 50%	Probability of bankruptcy small, Z < 0	Probability of bankruptcy small, Z < 0	Probability of bankruptcy small, Z < 0

Table 2

Forecast of the probability of bankruptcy of an enterprise based on the five-factor z - Altman model for JSC "K" for 2019-2021

Index	2019	2020	2021
1	2	3	4
Current assets (line 1200)	333456	324163	331915
Amount of assets (line 1600)	500538	642561	726101
Borrowed funds (line 1400 + line 1500)	384629	480255	275723
Retained earnings (line 1370)	115899	162296	152378
Profit before tax (line 2300)	38578	59032	98814
Market value of capital (line 1300)	115909	162306	152378
Revenue (p. 2010)	827882	1158582	1401884
K1, shares of units	0,804	0,6	0,549
K2, shares of units	0,322	0,35	0,294
K3, shares of units	0,726	0,759	0,664
K4, shares of units	0,181	0,204	0,162
K5, shares of units	1,65	1,8	1,9
Value, shares units	3,683	3,713	3,569
Estimation of values < 1.23 - very high probability of bankruptcy > 1.23 - the probability of bankruptcy is low	Probability of bankruptcy small, Z > 1,23	Probability of bankruptcy small, Z > 1,23	Probability of bankruptcy small, Z > 1,23

For the company's goal, the significance of the Z-score at the end of 2021 is 3.569 parts of units. This indicates regarding this that there is no possibility of the company going bankrupt. But it is necessary to focus on the fact that the conclusions acquired in the Altman Z-score base should not be accepted as undeniably reliable due to limitations in the application of this feature in the circumstances of the Russian economy.

We will analyze the occurrence of bankruptcy risk based on the four-factor Taffler model for JSC "K" for 2019-2021. (table 3).

The results of the calculations performed in the base of this modification proved those that were obtained in the base of the application of Altman's modifications, i.e., the possibility of ruin coming is not too great for the company during the whole period under consideration.

Table 3

**Forecast of the probability of bankruptcy of JSC "K" based on the  
four-factor z - Taffler model for 2019-2021**

Index	2019	2020	2021
1	2	3	4
Current assets (line 1200)	333456	324163	331915
Amount of assets (line 1600)	500538	642561	726101
Current liabilities (line 1500)	176847	263311	331012
Borrowed funds (line 1400 + line 1500)	384629	480255	275723
Profit (loss) from sales (line 2200)	75328	96319	146113
Market value of capital (line 1300)	115909	162306	152378
Revenue (line 2110)	827882	1158582	1401884
K1, shares of units	0,43	0,37	0,44
K2, shares of units	0,67	0,50	0,46
K3, shares of units	0,35	0,41	0,46
K4, shares of units	1,65	1,80	1,93
Value, fractions of units.	0,64	0,62	0,68
Estimation of values < 0.2 - very high probability of bankruptcy > 0.3 - the probability of bankruptcy is low	Probability of bankruptcy small, Z > 0,3	Probability of bankruptcy small, Z > 0,3	Probability of bankruptcy small, Z > 0,3

To calculate the probability of a critical situation for the enterprise, we use the four-factor Fox model (Table 4).

Table 4

**Forecast of the probability of bankruptcy of an enterprise based on the  
four-factor z-model Lis for JSC "K" for 2019-2021**

Index	2019	2020	2021
1	2	3	4
Current assets (line 1200)	333456	324163	331915
Amount of assets (line 1600)	500538	642561	726101
Borrowed funds (line 1400 + line 1500)	384629	480255	275723
Retained earnings (line 1370)	115899	162296	152378
Market value of capital (line 1300)	115909	162306	152378
Profit (loss) from sales (line 2200)	75328	96319	146113
K1, shares of units	0,667	0,50	0,46
K2, shares of units	0,15	0,15	0,20
K3, shares of units	0,23	0,25	0,21
K4, shares of units	0,30	0,34	0,55
Value, fractions of units.	0,069	0,060	0,060
Estimation of values < 0.037 - high probability of bankruptcy > 0.037 - the probability of bankruptcy is low	Probability of bankruptcy small, Z > 0,037	Probability of bankruptcy small, Z > 0,037	Probability of bankruptcy small, Z > 0,037

The results of the calculations obtained on the basis of the use of this modification revealed that the possibility of ruin coming is not too great during the whole time under consideration.

We will analyze the occurrence of bankruptcy risk based on the five-factor Beaver model for JSC "K" for 2019-2021. (table 5).

Table 5

Forecast of the probability of bankruptcy of an enterprise based on the five-factor z - Beaver model for JSC "K" for 2019-2021

Index	2019	2020	2021
1	2	3	4
Net profit (line 2400)	30178	42276	93810
Depreciation	42840	43321	43289
Borrowed funds (line 1400 + line 1500)	384629	480255	275723
Amount of assets (line 1600)	500538	642561	726101
Market value of capital (line 1300)	115909	162306	152378
Non-current assets (line 1100)	167082	318396	394186
Current assets (line 1200)	333456	324163	331915
Current liabilities (line 1500)	176847	263311	331012
Values			
Beaver coefficient, fractions of units.	0,19	0,18	0,50
Current liquidity ratio, shares units	0,67	0,50	0,46
Economic profitability, shares	26,04	26,05	61,56
Financial leverage, shares	0,77	0,75	0,38

Based on the coefficients obtained, the organization in question can be attributed to the 2nd group, i.e., companies that show a certain level of risk according to debt, but are not yet classified as dangerous.

Let's study the probability of ruin, using a four-factor model. Using this method, together with an accuracy of up to 81%, it is possible to establish the risk level of the company's ruin due to the 3rd quarter.

Table 6 shows the values of Z - the values of the probability of a critical situation for the analyzed enterprise.

Table 6

Bankruptcy probability forecast for JSC "K" for 2019-2021

Coefficient	Calculation, shares of units.	Values			Factor	Multiplier Values		
		2019	2020	2021		2019	2020	2021
1	2	3	4	5	6	7	8	9
K1	Share of net working capital per unit of assets	0,23	0,25	0,21	8,38	1,927	2,095	1,760
K2	Return on equity	0,33	0,36	0,64	1	0,33	0,36	0,64
K3	Asset turnover ratio	1,65	1,8	0,9	0,054	0,089	0,097	0,047
K4	Rate of return	0,06	0,07	0,07	0,63	0,378	0,441	0,441
Z-score of the domestic model						2,724	2,993	2,888

The study of the probability of ruin confirms that the probability of the company's poverty coming is low.

We will analyze the insolvency of the organization using the methodology of R. S. Saifulin and G. G. Kadykov. Let's calculate the rating number for the enterprise:

$$(2*0,96) + (0,1*1,33) + (0,08*2,88) + (0,45*0,83) + 0,034 = 2,687, \text{ share units}$$

As well as it is obvious from the calculation made, the rating number in the company is greater than one. Thus, the economic situation of the company is likely to be considered quite good.

## References

1. Zharkovskaya, E. P. Anti-crisis management / E. P. Zharkovskaya, B. E. Brodsky. - M.: Omega - L, 2020. - 358 p.
2. Kovalev, VV Financial analysis: textbook / VV Kovalev. - M.: - Finance and statistics, 2021. - 512 p.
3. Kuranov, M. V. Indicators and models for analyzing the financial condition at various stages of the life cycle of an organization / M. V. Kuranov // Economic analysis: theory and practice. 2017. - No. 5. - S. 38 - 41.
4. Frolova, T. S. Instruments and methods for analyzing financial statements. Analysis of operating activities, analysis of company resource management / T. S. Frolova // Accountant hotline. - December 2018. - No. 23-24. - S. 37-41.

# МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 005.95

# ТИПИЧНЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ СОВРЕМЕННЫХ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

**АЛИЕВА ЕВГЕНИЯ АЛЕКСАНДРОВНА**

студент  
Юридический институт,  
Владимирский государственный университет  
им. Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых (ВлГУ)

**Научный руководитель: Кулинская Инна Ильинична**

старший преподаватель кафедры «ГПиУТД»  
Юридический институт,  
Владимирский государственный университет  
им. Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых (ВлГУ)

**Аннотация:** важность эффективного управления персоналом для успешной работы организации подтверждается теоретиками и практиками менеджмента по всему миру. В тоже время длительный период застоя в управлении персоналом в советские годы, а также переходный период конца 90-х гг. определили недостаточное внимание со стороны российских предпринимателей к необходимости выполнения функций управления персоналом. В практике российских предприятий встречаются типичные ошибки в управлении персоналом, что снижает эффективность их работы.

**Ключевые слова:** управление персоналом, менеджмент, ошибки управления, проблемы управления персоналом, персонал, эффективность управления персоналом.

## TYPICAL PROBLEMS OF PERSONNEL MANAGEMENT OF MODERN RUSSIAN ENTERPRISES

**Aliyeva Evgeniya Aleksandrovna***Scientific adviser: Kulinskaya I.I.*

**Abstract:** The importance of effective personnel management for the successful work of the organization is confirmed by management theorists and practitioners around the world. At the same time, the long period of stagnation in personnel management in the Soviet years, as well as the transition period of the late 90s, determined insufficient attention on the part of Russian entrepreneurs to the need to perform personnel management functions. In the practice of Russian enterprises, there are typical mistakes in personnel management, which reduces the efficiency of domestic enterprises.

**Key words:** personnel management, management, management errors, personnel management problems, personnel, personnel management efficiency.

Достаточно длительный период существования командной экономики и последовавший за ним переходный период 90-х гг. отразились на качестве реализации процессов управления персоналом. Современный этап развития отечественного бизнеса связан с усилением внимания к вопросам эффек-

тивного управления персоналом. В тоже время на практике при осуществлении управления персоналом на российских предприятиях встречаются типичные ошибки, которые снижают мотивацию персонала, отрицательно влияют на производительность труда и как следствие негативным образом отражаются на финансовых результатах деятельности.

В научных кругах сформулированы разные определения термина «управление персоналом». В.Р. Веснин полагает, что управление персоналом – это «управление человеком в организации (а не в процессе деятельности!), направлено на обеспечение условий для эффективного и наиболее полного использования его интеллектуальных и физических возможностей, повышение качества жизни, укрепление трудовых отношений, изменение мотивации и получение от работников максимальной отдачи» [1, с. 26].

М.В. Дукманов под управлением персоналом понимает «системный функциональный процесс, целенаправленно воздействующий на формирование, развитие и наиболее эффективное использование персонала организации для достижения конкретных практических задач» [3, с. 186].

Ю.Г. Одегов, Л.В. Карташова предлагают под управлением персоналом понимать «совокупность механизмов, принципов, форм и методов воздействия на формирование, развитие и использование персонала организации, реализуемых как ряд взаимосвязанных направлений и видов деятельности» [4, с. 13].

На наш взгляд, все представленные определения являются верными, т.к. отражают суть процесса управления, которая выражается в воздействии на персонал для достижения целей, поставленных перед организацией. При этом такое воздействие в практике отечественного менеджмента часто осуществляется лицами, не являющимися профессионалами в сфере управления, что негативным образом влияет на выполнение поставленных задач. Отсутствие достаточного уровня профессиональной квалификации у руководителя или кадрового работника осуществляющего процесс управления в организации ведет к возникновению проблем.

Еще одной типичной проблемой управления является отсутствие сформулированной кадровой политики организации, то есть «системы принципов, идей, требований, определяющих основные направления работы с персоналом, ее формы и методы» [2, с. 302].

Кадровая политика является своего рода стратегией управления персоналом, определяющей ключевые направления осуществления процессов управления. Ее неразработанность формирует в организации ситуацию при которой функции управления персоналом осуществляются хаотично, а результат от их реализации является противоположным желаемому.

В целом, анализируя процесс управления персоналом, необходимо отметить его системный характер, т.е. некачественная реализация одной или нескольких функций негативным образом влияет на весь процесс. Начинается данный процесс с кадрового планирования, определения потребности в персонале в части количественных и качественных характеристик. На практике необходимости планирования потребностей в персонале внимание не уделяется, и данная функция заменяется поиском кандидатов на уже открытые вакантные должности, то есть закрытием текущих потребностей в персонале. В стремлении максимально оперативно нанять сотрудника на вакантную должность допускаются ошибки в отборе персонала.

Отсутствие или неправильное построение адаптации персонала организации также является типичной проблемой управления. Ей уделяется недостаточное внимание, она ограничивается прохождением обязательных инструктажей и наставничеством, которое осуществляется действующим специалистом параллельно с выполнением собственных обязанностей. Неразработанность планов и программ адаптации персонала ведет к неэффективности реализации данной функции. В свою очередь неадаптированные сотрудники работают менее эффективно, а часть таких сотрудников вовсе увольняется так и не сумев адаптироваться к новой работе. Результатом некачественной адаптации, отсутствия планов и программ адаптации нового персонала являются дополнительные издержки, связанные с подбором нового персонала и менее эффективной работой слабо адаптированных сотрудников.

Кроме того, типичной проблемой управления персоналом для отечественного менеджмента является неэффективная система мотивации персонала, что выражается различными ситуациями:

– использование ограниченного количества методов стимулирования;

– несоответствие системы оплаты труда специфики работы персонала и пр.

Неправильная система мотивации персонала влечет за собой выполнение трудовых обязанностей по принципу «избегания наказания», то есть сотрудники выполняют свои задачи с минимальными усилиями, избегают грубых дисциплинарных проступков. Отсутствие инициативы, желания расти и развиваться вместе с организацией являются результатами неэффективной системы мотивации.

Также стоит обратить внимание на такую типичную проблему управления персоналом как формальный подход к проведению оценки персонала. Часто в организациях оценка персонала осуществляется только посредством проведения аттестации, результаты которой не дают реального представления о качестве кадрового потенциала организации, не позволяют руководству выявить потребности персонала в обучении, повышении квалификации.

Таким образом, в практике отечественного менеджмента присутствуют типичные ошибки управления персоналом, что негативным образом отражается на результативности работы организации. Отсутствие эффективного управления персоналом не позволяет сформировать в организации профессиональный, мотивированный на достижение поставленных целей коллектив, который является основой успешной работы организации даже в периоды кризисных ситуаций.

#### **Список источников**

1. Веснин В. Р. Управление персоналом. Теория и практика: учебник. М: Проспект, 2019. – 688 с.
2. Демидова А.Г., Потоцкая С.О., Ширшова Л.В. К вопросу о сущности понятие кадровой политики и теоретических аспектах ее реализации на предприятии // Глобальные проблемы модернизации национальной экономики. Материалы IX Международной научно-практической конференции. Отв. редактор А.А. Бурмистрова [и др.]. – 2020. – С. 295-302.
3. Дукманов М.В. К вопросу о понятии «управление персоналом» в системе управленческой деятельности // Психологическая работа в системе морально-психологического обеспечения оперативно-служебной деятельности личного состава: состояние, проблемы и пути решения. Сборник материалов Первой Международной научно-практической конференции. – 2018. – С. 185-191.
4. Одегов Ю. Г., Карташова Л. В. Управление персоналом, оценка эффективности: учебное пособие для вузов. М.: Экзамен, 2018. – 255 с.



УДК 005.95

# КАДРОВАЯ СЛУЖБА ПРЕДПРИЯТИЯ: ЗАДАЧИ, РОЛЬ И МЕСТО В ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЕ

**ЕМЕЛЬЯНОВА ВЛАДА ВЛАДИМИРОВНА**

студент  
Юридический институт,  
Владимирский государственный университет  
им. Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых (ВлГУ)

*Научный руководитель: Кулинская Инна Ильинична*  
*старший преподаватель кафедры «ГПиУТД»*  
*Юридический институт,*  
*Владимирский государственный университет*  
*им. Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых (ВлГУ)*

**Аннотация:** эффективное управление персоналом организации средних и крупных размеров невозможно представить без кадровой службы, на которую возложен значительный объем задач. Качественное и своевременное выполнение специалистами кадровой службы поставленных задач способствует формированию на предприятии трудового коллектива, отвечающего планам функционирования и развития организации, достижения поставленных перед ней целей. Статья посвящена анализу кадровой службы в организации, ее места, роли и выполняемых задач.

**Ключевые слова:** кадровая служба, управление персоналом, управление предприятием, отдел кадров, задачи кадровой службы.

## HR SERVICES OF THE ENTERPRISE: TASKS, ROLE AND PLACE IN THE ORGANIZATIONAL STRUCTURE

**Emelyanova Vlada Vladimirovna***Scientific adviser: Kulinskaya I.I.*

**Abstract:** Effective personnel management of an organization of medium and large sizes is impossible to imagine without a personnel service, which is entrusted with a significant amount of tasks. High-quality and timely fulfillment of tasks by personnel service specialists contributes to the formation of a labor collective at the enterprise that meets the plans for the functioning and development of the organization, achieving the goals set for it. The article is devoted to the analysis of the personnel service in the organization, its place, role and tasks performed.

**Key words:** personnel service, personnel management, enterprise management, personnel department, personnel service tasks.

Деятельность предприятия невозможна без сотрудников, квалифицированный и мотивированный персонал организации является основой ее стабильного функционирования. Современный менедж-

мент осознает важность управления персоналом. Такое управление может осуществляться в организации как посредством реализации функций управления руководителем, так и с помощью кадровой службы или отдела кадров организации.

Первый вариант характерен для организаций малого предпринимательства, где руководитель выполняет значительный объем административных задач, в то числе осуществляет функции по управлению персоналом.

В средних и крупных организациях в обязательном порядке присутствует кадровая служба. В зависимости от размера организации, перечня функций, которые делегированы кадровой службе ее размер будет различным.

Под кадровой службой М.В. Варакулина понимает «совокупность специализированных структурных подразделений в сфере управления предприятием вместе с занятыми в них должностными лицами, призванными управлять персоналом в рамках избранной кадровой политики» [1].

В крупных организациях на специалистов кадровой службы возложен значительный объем задач (рис. 1).



Рис. 1. Задачи кадровой службы предприятия

В практике менеджмента выработаны стандарты количества специалистов кадровой службы в зависимости от штатной численности персонала:

- штатная численность персонала менее 100 сотрудников – 2 специалиста по кадрам;
- при штате до 500 сотрудников – 3–4 кадровых специалиста;
- для предприятий численностью 1000 и более сотрудников рекомендуемое количество кадровых специалистов составляет 7-10 единиц.

Кроме учета штатной численности персонала организации при определении количества сотрудников кадровой службы необходимо обращать внимание на особенности организации и ее окружения, то есть внешней среды организации.

В перечень факторов, влияющих на размер кадровой службы организации, входят:

- принадлежность организации к той или иной отрасли экономики;
- уровень осуществления предприятием деятельности (предприятия местного значения, регионального, государственного уровня или предприятия, осуществляющие ВЭД);
- тип предприятия (отдельная организация или часть холдинговой структуры);
- выбранная руководством организации кадровая политика;

– стратегия управления персоналом в организации и пр. [3].  
Анализируя место кадровой службы в организации, можно выделить пять вариантов (рис. 2).



**Рис. 2. Место кадровой службы в организации**

Эффективность работы кадровой службы в организации может быть оценена по:

- показателю текучести кадров;
- коэффициенту постоянства кадрового состава;
- коэффициенту замещения персонала;
- соответствию квалификации персонала требованиям к должностям;
- динамике и структуре фонда рабочего времени персонала и пр. [2].

Кроме того, в целях оценки эффективности функционирования подразделения кадров в организации может быть использовано анкетирование персонала относительно удовлетворенности работой кадровой службы организации.

Исходя из факторов, отражающих эффективность работы кадровой службы организации, можно сделать вывод о значимой роли данного подразделения в любой организации. Например, низкий уровень квалификации персонала кадровой службы негативным образом отразится на реализуемых функциях управления персоналом, что в свою очередь повлияет на неудовлетворенность сотрудников работой в организации и как следствие станет основой для возникновения текучести кадров. Несвоевременное замещение вакантных должностей грозит организации получением убытков, которые в ряде ситуаций, могут быть критичными и угрожать ее существованию. Отсутствие построенной работы с персоналом вызовет отток наиболее квалифицированных, перспективных кадров, что отразится на производительности труда.

Таким образом, кадровая служба в организации играет значимую роль, от эффективности работы кадровых специалистов зависит своевременная обеспеченность предприятия квалифицированным персоналом в необходимом для выполнения поставленных задач количестве.

**Список источников**

1. Варакулина М.В. Управление персоналом: курс лекций [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: [https://www.brsu.by/sites/default/files/ecoperate/YMI/kurs\\_lekciy\\_up.pdf](https://www.brsu.by/sites/default/files/ecoperate/YMI/kurs_lekciy_up.pdf) (дата обращения: 15.04.2023).
2. Прилуцкая А.А. Роль кадровых служб в системе управления персоналом организации // Национальные тенденции в современном образовании: сборник статей III Всероссийской научно-практической конференции. Омск, 2021. С. 115-121.
3. Станкевич А.А. Организационная структура кадровой службы в стратегическом управлении персоналом современной организации // Формирование финансово-экономических механизмов хозяйствования в условиях информационной экономики. Сборник научных трудов V Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. 2020. С. 291-296.

УДК 339.138

# ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ НА ПРИНЦИПАХ «ЗЕЛЁНОЙ» ЭКОНОМИКИ

МЫЦЫК ИЛЬЯ ВЛАДИМИРОВИЧ,  
КУЗНЕЦОВА ЕЛИЗАВЕТА ВИКТОРОВНА

студенты  
ФГАОУ ВО «Белгородский государственный национальный исследовательский университет»

*Научный руководитель: Долинский Николай Иванович*  
доцент

*ФГАОУ ВО «Белгородский государственный национальный исследовательский университет»*

**Аннотация:** С каждым годом экологическая ситуация в России преимущественно ухудшается. В этих условиях происходят кардинальные изменения в теории и практике управления предприятием. Это становится важным инструментом при решении экологических проблем, которые в свою очередь влияют на экономическую деятельность компаний: прибыль, конкурентоспособность, производительность и другое.

**Ключевые слова:** экологический менеджмент, экология, «зелёная» экономика, принципы «зелёной экономики», окружающая среда, экономика.

## ENVIRONMENTAL MANAGEMENT BASED ON THE PRINCIPLES OF «GREEN» ECONOMY

Mytsyk Ilya Vladimirovich,  
Kuznetsova Elizaveta Viktorovna

*Scientific adviser: Dolinsky Nikolai Ivanovich*

**Annotation:** Every year the environmental situation in Russia is mainly deteriorating. Under these conditions, fundamental changes are taking place in the theory and practice of enterprise management. This becomes an important tool in solving environmental problems, which in turn affect the economic activity of companies: profit, competitiveness, productivity, and more.

**Key words** environmental management, ecology, «green» economy, principles of «green economy», environment, economy.

В условиях резкого ухудшения экологической обстановки происходят кардинальные изменения в теории и практике управления предприятием. Ключевым фактором, который вызывает эти изменения, является осознание того, что экологические проблемы являются серьезным вызовом для жизни на планете и требуют немедленных действий. В этом контексте, управление предприятием становится важным инструментом при решении экологических проблем, на которые влияет экономическая деятельность.

Экологический менеджмент является важным аспектом управления бизнесом в настоящее время. Он основывается на идеях экологической ответственности и устойчивого развития, а также означает управление бизнесом с учетом окружающей среды. Это означает, что компании должны заботиться о своих экологических показателях и позволять им влиять на рабочий процесс [1].

Цели экологического менеджмента включают в себя уменьшение негативного воздействия предприятий на окружающую среду, повышение эффективности использования ресурсов и повышение определенных экологических стандартов, что может увеличить репутацию компании. Это все достигается через использование различных технологий и методов управления, таких как экологическое аудирование, экологическое проектирование и современные решения управления ресурсами.

На данный момент «зелёная» экономика развивается во всем мире, «зелёная» экономика тесно взаимосвязана с экологией и экономика замкнутого цикла, подразумевающая отказ от традиционной линейной модели развития экономики. На основе данных отраслей строится экологический менеджмент.

Экологический менеджмент – механизм управления, который формирует на предприятиях экологическую безопасность и обеспечивает нормальное соотношение между экологическими и финансовыми показателями предприятия, что влияет на работоспособность самого предприятия.

Важно понимать необходимость взаимодействия управления развитием производства и управление экологическими процессами. На сегодняшний день экология дает новые ориентиры на развитие дальнейших путей производства, экологический менеджмент в свою очередь направлен на расширение технологий безопасных для окружающей среды и введение инноваций в производственную деятельность.

Данная система также включает в себя принципы функционирования «зелёной» экономики. Она представляет собой инструменты, которые влияют на благосостояние людей и на снижение рисков негативного влияния на окружающую среду.

Причиной сложной экологической ситуации на предприятиях является отсутствие управления на производстве, а также слабый контроль со стороны государства, который отвечает за окружающую среду. В соответствии с этим, было разработано система методов экологического менеджмента, которая будет обеспечивать контроль за окружающей средой на трех уровнях:

1. Организационный – поддержание организационной культуры предприятия.
2. Национальный – обеспечение поддержкой государственного аппарата.
3. Международный – формирование международной экологической политики и улучшение условий международной торговли.

В настоящее время существует четыре принципа «зелёной» экономики:

- принцип устойчивости, который представляет собой признание обществом ограниченность ресурсов: необходимо использовать их осторожно и искать способы восстановления, поэтому экономика не должна выходить за экологические рамки и при этом давать возможности для развития;
- принцип справедливости и достоинства гласит о том, что нужно к окружающей среде нужно относиться бережно, чтобы высокое качество экологии сохранилось для следующих поколений;
- принцип управления и гибкости – экономическая деятельность должна соблюдать общие природоохранные стандарты и нести ответственность за нанесенный ущерб;
- принцип здоровой планеты, который представляет собой инвестирование в природу государством, поддержка и восстановление окружающей среды с его стороны [3].

Для выполнения принципов, государству необходимо соблюдать этапы «зелёной» экономики. Каждый из этих этапов вносит свою лепту в развитие предприятия, а также наполняет экономику страны. Для полной отдачи в экономику, нужно соблюдать такие действия, как:

- сокращение денежных выплат на вредные вещества путем введения санкций, для перераспределения выплат на повышения экологической среды;
- привлечение дополнительного инвестирования для развития сельского хозяйства, водоснабжения и новых источников энергии;
- увеличение штрафов за природоохранную зону.

В рамках этого экологический менеджмент может организовываться «зелёными технологиями» – изменением основы производства на использование возобновляемых источников энергии, устаревших технологий и процессов утилизации отходов.

Обращение с отходами производства представляет собой деятельность по сбору, накоплению,

транспортированию, обработке, утилизации, обезвреживанию, размещению отходов, условия и способы утилизации. Так, в нашей стране компании могут хранить их на специально отведенных полигонах, сжигать или предварительно сортировать и утилизировать во вторичное сырье. Влияние этого положительно проявляется не только по отношению к окружающей среде, но и к предприятиям – это может помочь увеличить производительность компании и её конкурентоспособность на рынке, повысить репутацию среди потребителей.

В рамках «зелёной» экономики экологический менеджмент также может реализовываться посредством зелёных финансов, что представляет собой грамотное налогообложение для контроля вредного влияния на природу и воспитания позитивных экологических привычек, а также инвестирование в экологические проекты. Так, в России с 2019 года на Московской бирже работает «Сектор устойчивого развития» – платформа поддержки таких инициатив, где на 7,5 млрд рублей и €500 млн выпустили финансирующие природоохранные объекты или по-другому «зелёные» облигации [2; 4].

Помимо этого, экологический менеджмент включает в себя индивидуальный сбор и анализ данных в области экологических показателей, таких как расход ресурсов и выбросы загрязняющих веществ. Это позволяет компаниям определить, где можно улучшить свои процессы и каких ресурсов можно использовать меньше, чтобы снизить воздействие на окружающую среду.

В целом, экологический менеджмент важен для реализации экономической деятельности в настоящее время, так как эта концепция помогает увеличить производительность компании и ее опыт работы в области экологической ответственности. Он также помогает сократить затраты на ресурсы, что приводит к увеличению прибыли компании. Как правило, компании, которые принимают во внимание экологический менеджмент, могут увеличить свою конкурентоспособность на рынке, повысить репутацию среди потребителей и общественности и улучшить жизненные условия на планете в целом.

#### Список источников

1. Ерлыгина Е.Г. Система экологического менеджмента [Текст] / Е.Г. Ерлыгина // Бюллетень науки и практики. – 2022. – №9. – С. 485-490.
2. Зелёная экономика: суть концепции, принципы, развитие [Электронный ресурс] // Информационный портал «Investlab». – Режим доступа: URL: <https://invlab.ru/ekonomika/chto-takoe-zelenaya-ekonomika/> (12.04.2023).
3. Иванова Н.И «Зелёная» экономика: сущность, принципы и перспективы [Текст] / Н.И. Иванова, Л.В. Левченко // Вестник Омского университета. – 2017. – №2 (58). – С. 19-28.
4. Сектор устойчивого развития [Электронный ресурс] // Официальный сайт «Московская биржа». – Режим доступа: URL: <https://www.moex.com/s3019> (13.04.2023).

УДК 331.36

# ИНСТРУМЕНТЫ ПОДГОТОВКИ И РАЗВИТИЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ ПРЕДПРИЯТИЙ НЕФТЕГАЗОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ

**АНДРЕЕВ МАКСИМ ВЛАДИМИРОВИЧ**аспирант,  
БУ ВО Сургутский Государственный университет*Научный руководитель: Стрих Николай Иванович  
д.т.н., доцент кафедры менеджмента и бизнеса  
БУ ВО Сургутский государственный университет*

**Аннотация:** данная статья посвящена вопросам подготовки и развития руководителей производственных подразделений предприятий нефтегазоперерабатывающей отрасли. В статье рассматривается важность роли руководителей производственных подразделений в нефтегазовом секторе, а также вызовы и требования, стоящие перед ними. Предлагаются различные инструменты и методы, которые могут быть использованы для эффективной подготовки и развития руководителей производственных подразделений. В статье также приводятся рекомендации и практические решения для улучшения качества подготовки и развития руководителей производственных подразделений в нефтегазоперерабатывающей отрасли.

**Ключевые слова:** руководители, производственные подразделения, нефтегазоперерабатывающая отрасль, подготовка, развитие, инструменты, профессиональное обучение; подготовка кадров; развитие кадров.

## TOOLS FOR TRAINING AND DEVELOPMENT OF HEADS OF PRODUCTION DEPARTMENTS OF OIL AND GAS PROCESSING ENTERPRISES

**Andreev Maxim Vladimirovich***Scientific adviser: Strikh Nikolay Ivanovich*

**Abstract:** This article is dedicated to the issues of training and development of managers of production units in the oil and gas processing industry. The article discusses the importance of the role of managers of production units in the oil and gas sector, as well as the challenges and requirements they face. Various tools and methods that can be used for effective training and development of managers of production units are proposed. The article also provides recommendations and practical solutions to improve the quality of training and development of managers of production units in the oil and gas processing industry.

**Key words:** managers, production units, oil and gas processing industry, training, development, tools, vocational training; personnel training; personnel development.



Нефтегазоперерабатывающая отрасль является одной из ключевых отраслей мировой экономики, обеспечивающей потребности в энергетических ресурсах. Успешное функционирование предприятий этой отрасли требует высокой квалификации руководителей производственных подразделений, которые не только осуществляют контроль над процессами производства, но и руководят коллективом сотрудников, принимают стратегические решения и реализуют инновационные проекты. Подготовка и развитие руководителей производственных подразделений нефтегазоперерабатывающих предприятий является актуальной проблемой, требующей применения различных инструментов. В данной статье рассмотрим 10 основных инструментов подготовки и развития руководителей производственных подразделений предприятий нефтегазоперерабатывающей отрасли.

#### 1. Обучение и развитие внутри компании.

Одним из основных инструментов подготовки и развития руководителей производственных подразделений предприятий нефтегазоперерабатывающей отрасли является обучение и развитие внутри компании. Это может быть организация специализированных тренингов, семинаров и мастер-классов по различным аспектам производственного менеджмента, руководства коллективом, стратегического планирования и т.д. Обучение и развитие внутри компании позволяет руководителям производственных подразделений овладеть необходимыми навыками и знаниями, а также применять их на практике в реальных условиях производства.

#### 2. Менторство и коучинг.

Еще одним эффективным инструментом развития руководителей производственных подразделений является менторство и коучинг. Менторство предполагает передачу опыта и знаний более опытными руководителями или топ-менеджерами компании молодым руководителям производственных подразделений. Коучинг, в свою очередь, предполагает индивидуальное сопровождение и поддержку руководителя в процессе развития его профессиональных навыков и лидерских качеств. Менторство и коучинг позволяют руководителям производственных подразделений получить регулярную обратную связь, развиваться на основе конкретных практических ситуаций и учиться у опыта более опытных коллег.

#### 3. Система оценки и развития компетенций.

Система оценки и развития компетенций является важным инструментом, который позволяет руководителям производственных подразделений оценить свой уровень профессиональных знаний и навыков, идентифицировать слабые места и разработать планы их усовершенствования. Система оценки и развития компетенций может включать проведение ассессмент-центров, оценку профессиональных компетенций, 360-градусную обратную связь от коллег и подчиненных, а также разработку индивидуальных программ развития на основе результатов оценки.

#### 4. Опытные стажировки и обмен опытом.

Опытные стажировки и обмен опытом между различными производственными подразделениями компании или между компаниями отрасли могут быть эффективным инструментом развития руководителей. Опытные стажировки предполагают отправку руководителей производственных подразделений на другие предприятия или филиалы компании с целью изучения лучших практик и технологий производства, а также опыта работы в различных условиях и с разными коллективами. Обмен опытом, например, в форме бенчмаркинга, позволяет руководителям производственных подразделений учиться у опыта успешных компаний отрасли и применять эти знания на своих предприятиях.

#### 5. Развитие навыков руководства и коммуникации.

Управленческие и коммуникативные навыки являются важными компетенциями руководителей производственных подразделений. Поэтому инструменты, направленные на развитие этих навыков, также важны в программе подготовки и развития руководителей. Можно проводить тренинги и семинары по темам лидерства, управления персоналом, коммуникации, управления временем и ресурсами, принятию решений, решению конфликтов и другим аспектам руководства. Такие тренинги могут проводиться как внутри компании с использованием внутренних экспертов, так и с привлечением внешних тренеров и консультантов. Важно, чтобы программы развития включали практические кейсы и задания, которые помогут руководителям производственных подразделений применять новые знания и навыки на практике.

#### 6. Использование технологий для развития руководителей.

Технологии также могут быть эффективным инструментом подготовки и развития руководителей производственных подразделений. Онлайн-платформы, электронные курсы, вебинары, мобильные приложения и другие технологические решения могут быть использованы для обучения руководителей в удобной форме, а также для организации самообучения и саморазвития. Электронные системы могут также использоваться для оценки компетенций, отслеживания прогресса развития, анализа результатов и управления программами развития руководителей.

#### 7. Поддержка ментального и эмоционального благополучия.

Ментальное и эмоциональное благополучие руководителей производственных подразделений играет важную роль в их эффективной работе. Стресс, высокая нагрузка, неопределенность и другие факторы, связанные с работой в нефтегазоперерабатывающей отрасли, могут оказывать негативное влияние на психологическое состояние руководителей. Поэтому в программе подготовки и развития руководителей важно предусмотреть меры поддержки и развития их ментального и эмоционального благополучия. Это могут быть тренинги и семинары по психологическому самоуправлению, стрессоустойчивости, эмоциональному интеллекту, медитации, и другим методам релаксации и саморегуляции. Также важно создавать условия для здоровой рабочей среды, где руководители могут открыто обсуждать свои эмоции, проблемы и вызовы, и получать поддержку от коллег и вышестоящего руководства.

#### 8. Оценка и обратная связь.

Оценка и обратная связь являются важными инструментами развития руководителей производственных подразделений. Оценка компетенций, навыков и производительности руководителей может помочь определить их сильные и слабые стороны, а также выделить области, требующие дополнительного развития. Обратная связь от коллег, подчиненных, клиентов и других заинтересованных сторон также может быть ценным ресурсом для самоанализа и улучшения профессиональных навыков. В программе подготовки и развития руководителей необходимо предусмотреть механизмы оценки и обратной связи, такие как анкеты, ассессмент-центры, 360-градусные обзоры и другие методы, а также обучение руководителей использовать эти инструменты эффективно.

#### 9. Менторство и коучинг.

Менторство и коучинг являются эффективными инструментами развития руководителей производственных подразделений. Менторство предполагает наставничество со стороны опытных руководителей, которые могут передавать свой опыт, знания и навыки молодым руководителям. Коучинг, в свою очередь, предполагает индивидуальное сопровождение руководителей профессиональными коучами, которые помогают им осознавать свои потребности и цели, разрабатывать планы развития и достигать результатов. Программы подготовки и развития руководителей могут включать модули менторства и коучинга, а также предоставлять руководителям возможность выбора ментора или коуча, который соответствует их потребностям и целям развития.

#### 10. Международные стажировки и обмен опытом.

Организация международных стажировок и обмена опытом может быть полезным инструментом подготовки и развития руководителей производственных подразделений. Они могут позволить руководителям познакомиться с лучшими практиками и опытом работы в других странах, ознакомиться с различными культурами, технологиями и методами управления. Международные стажировки и обмен опытом могут помочь руководителям расширить свой кругозор, повысить культурную компетентность, развить межкультурные навыки и применить новые знания и подходы на своем рабочем месте.

Таким образом, подготовка и развитие руководителей производственных подразделений в нефтегазоперерабатывающей отрасли являются важными задачами, необходимыми для эффективного управления и достижения стратегических целей предприятий. В данной статье были рассмотрены различные инструменты, такие как обучение, тренинги, менторство, коучинг, оценка и обратная связь, разработка программ развития и другие подходы, которые могут быть использованы для подготовки и развития руководителей производственных подразделений. Каждый из этих инструментов имеет свои преимущества и ограничения, и оптимальный подход к развитию руководителей может варьироваться в зависимости от специфики предприятия и потребностей руководителей.

Однако важно отметить, что развитие руководителей — это непрерывный и долгосрочный процесс, который требует не только эффективных инструментов, но и поддержки руководства организации, а также активного участия самих руководителей в своем личном и профессиональном развитии. Комплексный подход, включающий разнообразные инструменты, может помочь руководителям подготовиться к вызовам и требованиям нефтегазоперерабатывающей отрасли, развить лидерские навыки, улучшить управленческую компетенцию и принимать обоснованные решения.

#### Список источников

1. Аббасов А. Г. Профессиональное развитие руководителей в нефтегазовой отрасли // Нефтегазовое дело – 2018 – № 12 – С. 46-50.
2. Васильев Д. А. Методы развития руководителей производственных подразделений // Менеджмент в России и за рубежом – 2015 – № 14 – С. 82-88.
3. Галкина Е. А. Эффективные инструменты подготовки руководителей нефтегазовых предприятий // Управление персоналом – 2017 – № 2 – С. 68-74.
4. Дмитриев В. И. Методы и подходы к развитию руководителей производственных подразделений нефтегазовой отрасли // Нефтяное хозяйство – 2016 – № 10 – С. 51-56.
5. Иванова Т. В. Профессиональная подготовка руководителей в нефтегазовой отрасли: опыт и перспективы // Нефтегазовое дело – 2019 – № 2 – С. 23-27.
6. Козлов А. Н. Подготовка и развитие руководителей производственных подразделений в нефтегазовой отрасли // Менеджмент в России и за рубежом – 2017 – № 16 – С. 45-51.
7. Матвеев А. А. Инструменты развития руководителей производственных подразделений нефтегазовой отрасли // Нефтегазовое дело – 2018 – № 5 – С. 32-36.
8. Петрова О. С. Управление профессиональным развитием руководителей нефтегазовых предприятий // Управление персоналом – 2016 – № 4 – С. 79-85.
9. Сидоров И. В. (2019). Методы подготовки и развития руководителей производственных подразделений нефтегазовой отрасли // Нефтегазовое дело – 2019 – № 6 – С. 41-46.

# МАРКЕТИНГ

УДК 339.138

# ЦЕНОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ: ОЦЕНКА ОТНОШЕНИЯ К ЦЕНЕ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ МЕТОДЫ И РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ДЛЯ ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКИ

ИВАНОВА ВИКТОРИЯ АРКАДЬЕВНА

студентка

ФГБОУ ВО «Новосибирский государственный университет экономики и управления "НИНХ"»  
Россия, г. Новосибирск

**Аннотация:** В статье раскрыта важность проведения маркетинговых исследований. Рассмотрены ценовые исследования как направление маркетингового исследования. Подробно описан механизм проведения ценовых исследований среди потребителей, выявлены основные проблемы. На основании выявленных проблем разработаны соответствующие рекомендации для совершенствования ценовой политики.

**Ключевые слова:** маркетинговое исследование, ценовые исследования, ценовая политика, покупатели, опрос, анкета.

**PRICE RESEARCH: ASSESSMENT OF ATTITUDE TO PRICE, METHODS USED AND DEVELOPMENT OF RECOMMENDATIONS FOR PRICE POLICY**

Ivanova Victoria Arkadievna

**Annotation:** The article reveals the importance of conducting marketing research. Considered price research as a direction of marketing research. The mechanism for conducting price research among consumers is described in detail, the main problems are identified. Based on the problems identified, appropriate recommendations have been developed to improve the pricing policy.

**Key words:** marketing research, pricing policy, pricing policy, buyers, survey, questionnaire.

В современном мире процесс ценообразования во многом определяет цены на товары и услуги, увеличивает объем товарооборота и продаж, ведет к росту прибыли. Поэтому, чтобы изучить процесс ценообразования, необходимо проводить маркетинговые исследования.

Маркетинговые исследования является объектом для написания научных в течении длительного периода времени. Что же такое маркетинговое исследование? Ф. Котлер дает определение: «Маркетинговое исследование (marketing research) — систематическая подготовка, сбор, анализ и представление результатов и выводов о всех обстоятельствах специфических рыночных ситуаций, с которыми сталкивается компания» [1, с.448].

На основании вышесказанного делаем вывод, что маркетинговое исследование можно представить как информацию. Очевидно, что эта информация интересна и чрезвычайно важна для самой компании. В дальнейшем, анализируем данные маркетингового исследования и разрабатываем рекомендации для развития компании.

В. А. Леонов считает, что «маркетинговые исследования – это корпоративная философия, направленная на формирование и увеличение объема продаж путем приближения к максимальному удовлетворению потребностей целевой группы» [2, с.66].

Таким образом, маркетинговое исследование включает в себя различные аналитические мероприятия, которые направлены на разработку корпоративной философии, с целью увеличения продаж и удовлетворения потребностей потребителей.

Рассмотрим, как ценовая политика влияет на потребности покупателей. Для того, чтобы удовлетворять потребности и нужды потребителя, цены должны создавать условия для повышения его благосостояния. В то же время, цены на товары должны помочь достичь планового объема прибыли. Поэтому необходимо выбрать правильную ценовую политику.

По мнению И. В. Гладких, Ж. В. Светланова «ценовые исследования (pricing research) представляют собой специально организованный процесс сбора и анализа информации, связанной с ценами и процессами ценообразования, с целью обеспечения принятия управленческих решений руководством компаний» [3, с.57].

Актуальность темы обусловлена тем, что оценка отношения к цене может быть как положительная, так и отрицательная. Если отношение к цене отрицательное, то происходит падение объема продаж. И наоборот, при положительном отношении к цене ведет к увеличению объема продаж.

На основании вышеизложенного проведем ценовые исследования. В качестве примера рассмотрим компанию O`stin. Компания O`stin специализируется на розничной торговле мужской, женской и детской одеждой в специализированных магазинах. Опираясь на полученные в процессе исследования результаты, разработаем рекомендации для ценовой политики компании O`stin.

Цель данного исследования — изучить методы ценовых исследований, исследовать отношения к цене покупателей и дать рекомендации для ценовой политики компании.

В ходе исследования необходимо ответить на следующие вопросы. Как покупатели относятся к бренду O`stin? Удовлетворены ли покупатели ценой бренда O`stin? Какие рекомендации можно дать для ценовой политики?

Методом сбора первичной информации будет служить опрос и его разновидность анкетирование потребителей.

Что же такое опрос? По мнению М. Г. Шапиро: «Опрос – основной метод сбора эмпирической информации в социологических исследованиях» [4, с. 51].

К составлению вопросов для анкеты стоит относиться очень серьезно. Ф. А. Красина пишет: «Разработка и создание анкет до сих пор продолжает оставаться скорее искусством, чем наукой» [5, с. 82].

Будем выбирать респондентов из числа тех, кто покупает в настоящее время бренд O`stin или тех, кто когда-то покупал его. Опрос будет считаться пройденным, если численность респондентов составит 384 человека. В ходе анкетирования респондентам предлагалось заполнить анкету, состоящую из 20 вопросов.

При проведении маркетингового исследования мы решили узнать, как часто посещают респонденты магазины сети O`Stin. Из исследования выяснили, что 50% респондентов посещает магазины сети O`Stin реже чем 1 раз в месяц, 31,3% респондентов – 1-2 раза в месяц, 15,6% респондентов – 3-4 раза в месяц и 3,1% респондентов – 5 и более раз в месяц. В силу того, что одежда не является товаром повседневного спроса и покупается от сезона к сезону, можно сделать вывод о популярности магазинов сети O`Stin среди покупателей.

Далее зададим респондентам вопрос «Какие критерии являются для Вас главными, при выборе товаров в магазинах O`Stin?». Наиболее большое количество респондентов (53,1%) отдадут предпочтение удобству одежды, на втором месте у респондентов (21,9%) – цена, соответствии одежды моде и стилю выбирают 12,5% респондентов, высокое качество товаров – 9,4% респондентов и последний критерий – широкий ассортимент выбрали 3,1% респондентов. Опираясь на вышеизложенное, можно сказать, что при выборе одежды для большинства респондентов главными критериями является ее удобство, приемлемые цены, соответствие модным тенденциям и высокое качество товаров.

Выясним, как покупатели относятся к цене бренда O`stin, для этого зададим им вопрос «Удовле-

творены ли Вы ценовой политикой в магазинах O`Stin?». Подавляющее большинство респондентов (93,7%) удовлетворены ценовой политикой, проводимой компанией O`Stin и только 6,3% респондентов относятся нейтрально.

Во многом на отношение покупателей к цене оказывают проводимые акции и скидки. Поэтому, который мы задали вопрос «Считаете ли выгодными акции и скидки сети магазинов O`Stin?». Выгодными считают акции и скидки большинство респондентов (90,6%), нейтрально относятся 9,4% респондентов.

Мы решили выяснить у покупателей, устраивает ли их ценовая политика сети магазинов O`Stin и задали им вопрос «Надо ли совершенствовать ценовую политику O`Stin?». 59,4% респондентов считают, что необходимо совершенствовать и 25% респондентов считают, что «нет», их все устраивает. Затрудняются ответить на данный вопрос 15,6% респондентов.

В заключении мы решили узнать у респондентов, что необходимо сделать, чтобы совершенствовать ценовую политику?

Отвечая, на заданный вопрос респонденты могли выбирать несколько вариантов ответов. Из полученных ответов наиболее популярными стали: дополнительные скидки и дополнительные акции – 71,9% респондентов, более привлекательная цена – 50% респондентов, повышение информированности о проводимых скидках и акциях – 34,4% респондентов. 3,1% респондентов не смогли дать ответ на поставленный вопрос.

Из проведенного исследования видно, что магазины сети O`Stin пользуются достаточной популярностью у покупателей. Далее выяснилось, что главный критерий для покупателей магазинов O`Stin – это удобство одежды (53,1%), а не цена, которой удовлетворены лишь 21,9% респондентов. Вероятно, такой выбор обусловлен слишком высокой ценой.

Несмотря на положительное отношение покупателей к цене бренда O`stin (62,4%), а также выгоду от проводимых акций и скидок для подавляющего большинства покупателей (90,6%), большинство респондентов (59,4%) считают, что ценовую политику магазинов O`Stin необходимо совершенствовать.

В качестве рекомендаций предлагается сделать дополнительные скидки и проводить дополнительные акции, установить более привлекательную цену, повысить информированность о проводимых скидках и акциях.

Таким образом, ценовые исследования помогли нам разработать правильные рекомендации для ценовой политики сети магазинов O`Stin, что в итоге приведет к увеличению прибыли компании.

#### Список источников

1. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Пер с англ. под ред. С. Г. Божук. СПб.: Питер. — 2006. — 464 с.
2. Леонов В. А. Сущность и разновидности маркетинговых исследований // Символ науки. — 2021. — №3. — С. 64–66.
3. Гладких И. В., Светланова Ж. В. Ценовые исследования в маркетинге: содержание, история, методология // Вестник СПбГУ. — Сер. 8. — 2004. — Вып. 4 (№32). — С. 57–78.
4. Шапиро М. Г. Классификация методов опроса в социологии // Социальные исследования. — 2017. — №2. — С. 51–59.
5. Красина Ф. А. Маркетинговые исследования: учеб. пособие. Томск: Эль Контент. — 2013. — 126 с.

# ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ



УДК 33

# КРЕДИТОВАНИЕ БИЗНЕСА: ОСНОВНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ БАНКОВСКИХ УСЛУГ

**ОСИПОВА РОКСАННА ГРИГОРЬЕВНА,**

к.э.н., преподаватель кафедры экономики и управления

**ЗНОВЕНКО СВЕТЛАНА СТАНИСЛАВОВНА**

студент 2-го курса

ФГБОУ ВО «Армавирский государственный педагогический университет»

**Аннотация.** В статье анализируется роль банковской формы кредита для предприятий, ее особенности, а также приводятся основные предложения по кредитованию бизнеса на рынке банковских услуг и порядок их выбора. В качестве примера рассмотрены основные кредитные продукты ПАО «Сбербанк».

**Ключевые слова:** кредитование бизнеса, банковский кредит, банковские продукты.

**Abstract.** The article analyzes the role of the banking form of credit for enterprises, its features, and also provides the main proposals for lending to businesses in the banking services market and the order of their choice. As an example, the main credit products of Sberbank are considered.

**Key words:** business lending, bank loan, banking products.

Бизнес-кредиты — это форма кредита, предлагаемая кредиторами предприятиям. Правильный бизнес-кредит может помочь получить капитал, необходимый для начала нового предприятия, расширения текущего бизнеса, получения доступа к оборотному капиталу и покрытия необходимых бизнес-расходов. Но не все они имеют одинаковые условия и выгодны для определённой организации, поэтому понимание того, как работает каждый вид кредита, может дать лучшее представление о том, какой из них подходит бизнесу.

К одной из основных форм кредита в настоящее время можно отнести банковский кредит, который представляет собой движение ссуженной стоимости на условиях возвратности, срочности, платности [1]. Здесь кредитором выступает банк или небанковская кредитная организация, имеющая соответствующую лицензию, которая выдается Центральным банком РФ, а заемщиком — юридическое лицо, занимающееся бизнесом, испытывающее временную потребность в финансовых ресурсах.

Значимость банковской формы кредита для российской экономики подтверждают данные таблицы 1, составленной на основе данных с сайта Центрального Банка РФ [2].

Заметно, что наибольшая доля заемщиков приходится на юридических лиц (нефинансовых и финансовых организаций, кроме кредитных организаций) и составляет за последние три года свыше 60% от общей суммы выданных кредитов в российской валюте.

Далее необходимо рассмотреть наиболее популярные банковские продукты для кредитования бизнеса. К ним относятся: разовый заем, кредитная линия, факторинг, лизинг, бизнес-кредитная карта.

Однократная выдача кредита осуществляется в случае заключения между сторонами (банком и заемщиком) договора с условием открытия простого ссудного счета, предполагающего проведение одной расходной операции [3]. Такой кредит можно использовать для финансирования различных проектов, от ремонта до пополнения оборотного капитала. Разовый кредит лучше брать для покрытия крупных потребностей в финансировании, которые могут быть погашены в течение нескольких лет.

Таблица 1

## Структура кредитного портфеля российских банков

Показатель	На 01.01.2020 г.		На 01.01.2021 г.		На 01.01.2022 г.	
	Млн руб.	В % к итогу	Млн руб.	В % к итогу	Млн руб.	В % к итогу
Сумма выданных кредитов в руб., всего:	56654421	100	64803833	100	77013032	100
В том числе:						
Корпоративные кредиты (нефинансовым и финансовым организациям (кроме кредитных организаций))	39003692	68,8	44760190	69,1	51945452	67,5
Кредиты физическим лицам	17650729	31,2	20043644	30,9	25067579	32,5

Факторинг представляет собой комплекс услуг по авансированию и инкассированию дебиторской задолженности с последующим возможным информационным, страховым, бухгалтерским, консалтинговым и юридическим сопровождением клиента [4]. Другими словами, факторинг также может быть определен как непрерывные отношения между финансовым учреждением (фактором) и коммерческой фирмой (клиентом), продающей товары и /или предоставляющей услуги торговому клиенту на основе открытого счета, посредством чего фактор приобретает балансовые долги клиента (дебиторскую задолженность) с обращением к клиенту или без обращения к нему.

Лизинг — это форма кредитования, при которой определенное имущество предоставляется во временное пользование и владение за определенную плату. По юридической форме лизинговая сделка – вид долгосрочной аренды инвестиционных ценностей, а с экономической точки зрения лизинг – кредит, предоставленный на покупку оборудования [4].

Еще один способ занять деньги для бизнеса – воспользоваться предложениями по кредитным картам. Фактически, бизнес-кредитные карты могут отлично подойти для стартапов, поскольку одобрение или отказ обычно зависят от кредитной истории и кредитного рейтинга организации, годового дохода или других факторов. Кредитная карта потенциально может стать мощным инструментом при условии, что организация ежемесячно выплачивает полный баланс выписки в течение беспроцентного льготного периода, так как это освобождает от выплаты процентов.

Чтобы выяснить, какой из кредитных продуктов лучше всего подходит для бизнеса, необходимо начать с рассмотрения положения самой организации. Если предприятие только открылось, то придется ограничиться всего одним или несколькими вариантами, например, такими как бизнес-кредитные карты. Однако, если организация давно занимается бизнесом и имеет хорошие финансовые показатели, то она может выбрать любой тип кредита. Как только организация примет решение, какой кредит подходит именно ей, нужно заняться сравнением различных предложений банков.

Далее рассмотрим основные предложения на рынке банковских услуг крупнейшего универсального банка России и Восточной Европы ПАО «Сбербанк» (полное наименование — Публичное акционерное общество «Сбербанк России», зарегистрированная торговая марка «Сбер»).

В таблице 2 перечислены основные условия предоставления ПАО «Сбербанк» банковских продуктов по кредитованию бизнеса [5].

На основе данных таблицы 2 можно сделать вывод о том, что ПАО «Сбербанк» выдает все виды кредитов, указанных выше, по выгодным для бизнеса условиям. Например, для того, чтобы взять разовый заем на любые цели бизнеса до 5 млн руб. не потребуется залог, но для этого необходимо соответствовать ряду требований: быть резидентом России, срок ведения бизнеса должен составлять не менее 6 месяцев и годовая выручка не более 400 млн руб.

Таблица 2

## Основные кредитные продукты ПАО «Сбербанк»

Кредитные продукты	Сумма, срок и процентная ставка	Условия	Требования
<i>Разовый заем</i>	- целевые кредиты — от 13% годовых. В некоторых случаях требуется залог; - кредиты без залога на любые цели бизнеса — от 17,5–19,5%; - овердрафт — от 16%	- Без залога на любые цели бизнеса на сумму до 5 млн руб.	- Срок ведения деятельности — от 6 месяцев; - выручка не более 400 млн руб. в год; - собственники бизнеса должны являться резидентами РФ.
<i>Кредитная линия</i>	- возобновляемая кредитная линия выдается на сумму от 100 000 до 3 000 000 рублей; - действует до 12 месяцев.	- при сумме заказа от 100 000 до 3 000 000 рублей сумма кредитной заявки равна сумме заказа; - при сумме заказа на сайте партнера менее 100 000 рублей сумма кредитной заявки составит 100 000 рублей, при этом за неиспользуемую сумму проценты не уплачиваются; - комиссии отсутствуют.	В течение 30 дней после оплаты каждого заказа в рамках линии действует беспроцентный период. В случае невозврата использованной суммы в течение 30 дней с даты оплаты подлежат оплате проценты, начисленные с 1 дня выдачи транша до даты полного возврата использованной суммы по ставке 2,45% в месяц.
<i>Кредитная карта</i>	- до 1 млн руб.; - процентная ставка составляет 19% для сельхозпроизводителей и 21% для прочих категорий предпринимателей. Она начисляется только на сумму потраченных средств.	- 100 дней льготный период; - 0 руб. за обслуживание на весь срок действия карты (с. 05.04.2021); - суточный лимит по карте составляет 170 000 рублей.	- необходимо вносить обязательные платежи. Даже если действует льготный период, нужно выплачивать 5% от общей суммы долга в течение 5 дней после окончания расчётного периода. - погасить задолженность вовремя. Если льготный период закончился, а долг организация не погасила полностью, начисляются проценты на всю сумму.
<i>Факторинг</i>	- до 500 млн руб. максимальный лимит финансирования; - до 200 дней отсрочка платежа по контракту; - до 95% финансирования от суммы поставки	- оформление и финансирование в режиме онлайн; - не требуется оформление залога; - без дополнительных комиссий; - нет ограничений по ведению хозяйственной деятельности; _ опыт работы с покупателем не обязателен	- договор с отсрочкой платежа; - сумма поставки от 1 млн руб.
<i>Лизинг</i>	- До 10 млн руб. - до 48 месяцев	- без залога. Предмет лизинга сам является обеспечением договора. - возврат до 20% НДС. От стоимости оборудования или транспорта	<i>Что можно взять в лизинг:</i> - легковые автомобили для перевозки 8 человек или груза до 800 кг; - грузовики: самосвалы, тягачи, рефрижераторы, прицепы и полуприцепы; - коммерческий транспорт: микроавтобусы, фургоны, пикапы; - спецтехнику: экскаваторы, бульдозеры, катки, комбайны, тракторы; - оборудование: медицинское, энергетическое, строительное.

В заключение хочется сказать, что банковский кредит является мощным инструментом кредитования бизнеса, так как способствует удовлетворению потребности организации в финансировании, формированию производственных запасов сырья и материалов, снижении стоимости привлечения заемного капитала. К банковскому кредиту также часто прибегают новые организации, которым необходима финансовая поддержка. На рынке банковских услуг существуют множество предложений, отличающихся друг от друга процентной ставкой, максимальной суммой кредита, сроком, наличием залога и т. д. Поэтому предприятие прежде всего должно смотреть на свое положение, репутацию, финансовую устойчивость для выбора подходящего продукта и кредитора.

#### Список источников

1. Марамыгин М. С. Банковское дело и банковские операции: учебник / М. С. Марамыгин, Е. Г. Шатковская, М. П. Логинов и др.; Министерство науки и высшего образования Российской Федерации, Уральский государственный экономический университет. – Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2021. – 567 с.
2. Официальный сайт Центрального Банка РФ. — [Электронный ресурс]. – URL: <https://cbr.ru/>
3. Прокофьева Е. Н. Деньги, кредит, банки: учебник / под общ. ред. М. С. Марамыгина, Е. Н. Прокофьевой. – Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2019. – 384 с.
4. Юзвович Л. И. Банковское дело: учебное пособие / [Л. И. Юзвович, Н. Н. Мокеева, Ю. Э. Слепухина, Т. В. Бакунова, А. Е. Заборовская, Г. С. Чеботарева]; под ред. канд. экон. наук, доц. Н. Н. Мокеевой; Министерство науки и высшего образования Российской Федерации, Уральский федеральный университет. – Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2020. – 296 с.
5. Официальный сайт ПАО Сбербанк. — [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.sberbank.ru>

# БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

УДК 331.5.024.54

# ПРИМЕНЕНИЕ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ И АУДИТЕ

**СТУДЕННИКОВА ЕКАТЕРИНА ИВАНОВНА**

аспирант

АНО ДПО «НОЦ ВКО «Алмаз – Антей» им. академика В.П. Ефремова»

**Научный руководитель: Чайковская Любовь Александровна**

д.э.н., профессор

ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова Москва»

**Аннотация:** в статье рассматриваются новые задачи современного мира, для управления бизнес-процессами организации, которые приводят к необходимости усовершенствования модели учета и контроля с возможностью применения современных технологий. Сегодня остро стоит вопрос повсеместного распространения и применения искусственного интеллекта. Уделяется внимание к применению искусственного интеллекта в отдельных процессах организации таких как, учет и контроль, которые являются основой ведения успешного бизнеса. Определены перспективы и условия по внедрению инновационных технологий искусственного интеллекта в бухгалтерский учет и аудит.

**Ключевые слова:** нейросеть, искусственный интеллект, бизнес-процесс, облачные сервисы, чат-боты, бухгалтерский учет, аудит, база данных

## THE USE OF ARTIFICIAL INTELLIGENCE IN ACCOUNTING AND AUDITING

**Studennikova Ekaterina Ivanovna***Scientific adviser: Chaikovskiy Lubov Aleksandrovna*

**Abstract:** the article discusses the new challenges of the modern world for managing the business processes of the organization, which lead to the need to improve the accounting and control model with the possibility of using modern technologies. Today, the issue of the ubiquity and application of artificial intelligence is acute. Attention is paid, to the use of artificial intelligence in individual organizational processes such as accounting and control, which are the basis for conducting a successful business. The prospects and conditions for the introduction of innovative artificial intelligence technologies in accounting and auditing are determined.

**Key words:** neural networks, artificial intelligence, business process, cloud services, chat-bots, accounting, audit, database.

В последние годы успешно идет адаптация бизнес-процессов с применением современных технологий, таких как облачные системы, цифровые платформы, приложения основанные на применении искусственного интеллекта.

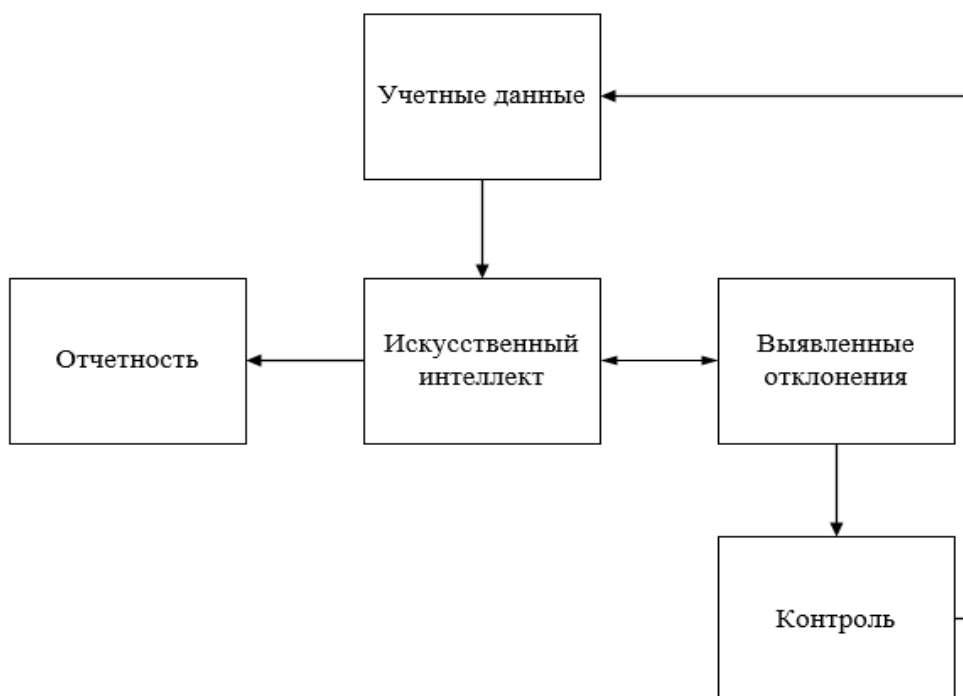
Нейросетевое программное обеспечение, особенность которого состоит в том, что настоящая технология применяет для решения задач механизмы, схожие с процессом человеческого мышления, благодаря чему внутри системы запускаются процессы, позволяющие осуществлять "самообучение".

Ввиду описанных особенностей технология также получила название "искусственный интеллект". [1]

В бухгалтерском учете и аудите применение искусственного интеллекта открывают новые возможности, что может улучшить существующую модель учета и контроля. Необходимо разработать модель внедрения ИИ в процесс учета и контроля для возможности принятия управленческих решений и выбора пути развития организации.

Искусственный интеллект как инновационный продукт уже зарекомендовал себя в коммерческих организациях для прогноза рентабельности новых проектов и использования разнообразных чат-ботов как помощников для развития бизнеса. Рассмотрим возможности применения искусственного интеллекта в бухгалтерском учете и аудите. Например, для создания единой базы данных в организации с возможностью их накопления для формирования полной и достоверной информации, которую можно автоматизировать для работы аудиторов для контрольной функции, так и для руководителей при выборе эффективных бизнес-решений в режиме реального времени. Настроить тесную взаимосвязи между участниками процесса учета и контроля практически невозможно, особенно в условиях дистанцирования, но обеспечить взаимосвязь знаний возможно за счет применения эволюционных вычислений, гибридных алгоритмов, нейронных и параллельных распределенных сетей и других ИТ, вследствие чего эти знания могут применяться для решения разных задач бухгалтерского учета. [2]

Возникает потребность в обновлении и учета и контроля организации путем распределения операционных процедур в основе которых лежат структурные механизмы распределения действий и информационных потоков. Для этого необходимо разработать единые алгоритмы применения ИИ и выполнения всех требований к информационным стандартам, позволяющим участникам процесса вводить необходимые данные только один раз, на основе градации и назначения информационных справочников с входящими в их состав сведений и перечнем лиц, которые отвечают за операции в бухгалтерском учете, для представления необходимой информации с возможностью многократного ее использования, что сократит время по получению оперативных данных.



**Рис. 1. Искусственный интеллект в процессе учета и контроля**

Источник: авторская разработка.

В настоящее время важно осознавать, что соблюдение процедур на всех этапах внедрения ИИ, повлияет на успех его использования в процессах учета и контроля в организации. С помощью ИИ возможно создать множество проекций и выбрать более приемлемый путь развития организации, который

приведет к положительному экономическому эффекту. Получается, что мы можем оценить результаты внедрения различных программ до их интеграции и выбрать лучший продукт для ведения учета и контроля. Конечно необходимо учесть факторы, влияющие на успех применения ИИ, такие как: возможности организаций применять современные информационные технологии такие как, облачные, блокчейн, высокоскоростной интернет 5G, наличие квалифицированных кадров.

Для бизнеса со стороны государства приняты меры по обеспечению ускоренного развития искусственного интеллекта в Российской Федерации, проведения научных исследований в области искусственного интеллекта, повышения доступности информации и вычислительных ресурсов для пользователей, совершенствования системы подготовки кадров в этой области. [3] Что говорит о благоприятных условиях для развития и реализации инновационных проектов, связанных с искусственным интеллектом. С помощью него открывается возможность успешно проводить как внутренний, так и внешний аудит организации, осуществлять планирование, выявлять и оценивать риски, что особенно актуально при работе с децентрализованной информацией, неструктурированными либо слабоструктурированными данными. На рисунке (рис. 1) искусственный интеллект является проверочным инструментом от процесса учета данных до их преобразования в отчетность путем выявления отклонений и контроля для повторного ввода уже безошибочных данных, которые обеспечат потребности организации в достоверной информации при принятии эффективных решений.

В связи с возникшей ситуацией необходимо, обновить модель учета и контроля с применением ИИ, что позволит производить анализ хозяйственных операций организации и упростить процедуры получения управленческой отчетности для принятия эффективных решений в бизнесе. Приложенные усилия для внедрения и реализации ИИ в бизнес-процессы учета и контроля откроют возможности упрощения процедур по получению корректных данных и для стратегического управления. Одним из главных условий является, постоянное и своевременное наполнение информационных баз корректными данными. Что повлияет на бизнес-процессы, которые, могут стать менее трудоемкими и результативными, а стратегическое управление при помощи искусственного интеллекта станет нормой в быстро меняющихся условиях на рынке.

#### Список источников

1. Статья Е.Е. Кирсанов //Правовой режим нейросетей в условиях цифровой экономики//Статус, 2019
2. Инновационные технологии в бухгалтерском учете// Международный бухгалтерский учет, 2019, N 4//Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях, 2022, N 20
3. Указ Президента Российской Федерации от 10.11.2019 № 490 «О развитии искусственного интеллекта в российской федерации»
4. ГОСТ Р 54147 2010: Стратегический и инновационный менеджмент. Термины и определения оригинал документа Словарь-справочник терминов нормативно-технической документации.

© Е.И. Студенникова



УДК 33

# УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ РАСЧЕТОВ С ПОДОТЧЕТНЫМИ ЛИЦАМИ НА ПРИМЕРЕ ООО «СЕМЕНОВСКИЙ РУДНИК»

**ПЕТАЙКИНА АЛЕНА АЛЕКСЕЕВНА**

студент

Сибайский институт (филиала) Уфимского Университета науки и технологий  
г. Сибай, Российская Федерация

**Аннотация:** В статье рассматривается учет, анализ и аудит расчетов с подотчетными лицами на примере ООО «Семеновский рудник». Для того чтобы производить расчеты наличными денежными средствами, необходимо иметь материально ответственного лица, которое будет выполнять функции по выдаче денежных средств и их документальному оформлению. Важно помнить, что подотчетное лицо несет ответственность за правильность и своевременность оформления всех документов и списаний. При оплате командировочных расходов также необходимо соблюдать правила и требования наличного денежного обращения, чтобы избежать возможных нарушений и штрафов.

**Ключевые слова:** подотчетные лица, бухгалтерский учет, денежные средства, работник.

## ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT OF SETTLEMENTS WITH ACCOUNTABLE PERSONS ON THE EXAMPLE OF LLC "SEMENOVSKY MINE"

Petaikina A.A.

**Abstract:** The article considers accounting, analysis and audit of settlements with accountable persons on the example of LLC "Semenovsky Mine". In order to make cash payments, it is necessary to have a financially responsible person who will perform the functions of issuing funds and documenting them. It is important to remember that the accountable person is responsible for the correctness and timeliness of all documents and write-offs. When paying for travel expenses, it is also necessary to comply with the rules and requirements of cash circulation in order to avoid possible violations and fines.

**Key words:** accountable persons, accounting, cash, employee.

Подотчетное лицо - сотрудник организации, которому выдается денежная сумма или имущество для выполнения служебных обязанностей.

Расходование - процесс использования подотчетной денежной суммы или имущества подотчетным лицом.

Отчетность - документальное подтверждение расходования подотчетной суммы или имущества, которое подотчетное лицо должно предоставить в бухгалтерию организации.

Учет командировочных расходов и выплат работникам на подотчетных суммах - это одна из важных задач бухгалтерии. Для этого необходимо руководствоваться соответствующими нормативными актами, такими как Налоговый кодекс, Трудовой кодекс, Положение о командировках и т.д. Необходимо точно определить, что считать служебной командировкой, какие расходы могут быть возмещены работникам, а также какие документы необходимо собрать и на какие сроки. Кроме того, важно правильно оформлять соответствующие документы и учитывать их в бухгалтерском учете. Все это поможет избе-

жать ошибок и проблем при проверке со стороны налоговых органов и контрольных органов.

С 2017 года действуют новые правила, касающиеся выдачи денег в подотчет. Ранее деньги под отчет можно было выдавать только штатным сотрудникам, но из этого правила появилось исключение. Выдавать подотчет стало возможно и лицам, с которыми у организации заключены гражданско-правовые договоры. Рассмотрим более подробно особенности системы учета подотчетных сумм, выданных на хозяйственно-операционные и командировочные расходы штатным и внештатным работникам в актуальные на 01.01.2023 год.

По общему правилу работником принято считать человека, с которым у организации заключен трудовой договор (ч. 2 ст. 20 ТК РФ). Однако в новом порядке ведения кассовых операций появилось более широкое определение работника. Теперь, «работник» – это лицо, с которым заключен трудовой или гражданско-правовой договор (п. 5 Указаний ЦБ РФ от 11.03.2014 № 3210-У, далее – Указания № 3210-У). Это значит, что в настоящее время можно выдать деньги под отчет не только человеку, принятому по трудовому договору, но и подрядчику для покупки материалов, необходимых для выполнения работ по гражданско-правовому договору[1].

Если ранее заявление было обязательным элементом для выдачи подотчетных сумм, то с вступлением в силу 19.08.2017 г. указания ЦБ РФ от 19.06.2017 № 4416-У за фирмой закреплено право выдавать деньги под отчет на основании либо заявления работника, либо распорядительного документа руководителя.

С 30.11.2020 года распорядительный документ можно составить на несколько выдач наличных денег одному или нескольким работникам. В этом случае нужно указать фамилию, сумму и срок, на который выдают деньги, по каждому работнику. Выбранный порядок должен найти отражение в положении о расчетах с подотчетными лицами.

Для того чтобы производить расчеты наличными денежными средствами, необходимо иметь материально ответственного лица, которое будет выполнять функции по выдаче денежных средств и их документальному оформлению. Важно помнить, что подотчетное лицо несет ответственность за правильность и своевременность оформления всех документов и списаний. При оплате командировочных расходов также необходимо соблюдать правила и требования наличного денежного обращения, чтобы избежать возможных нарушений и штрафов. Вся выдача и списание денежных средств должно быть документально оформлено, с указанием всех необходимых данных (номера документов, суммы расходов и т.д.). В целом, система учета расчетов с подотчетными лицами при оплате командировочных расходов довольно сложная, но соблюдение всех правил и требований поможет избежать неприятных последствий и обеспечить правильную работу системы.

Таким образом, для учета, анализа и аудита расчетов с подотчетными лицами необходимо выполнить следующие шаги:

- Установить должностные инструкции для подотчетных лиц, в которых должны быть четко определены правила и порядок использования подотчетных средств.
- Разработать процедуры расходования подотчетных средств, в которых должны быть описаны правила контроля и отчетности.
- Организовать систему учета расходования подотчетных средств, используя соответствующее программное обеспечение.
- Проверять отчетность подотчетных лиц на предмет соответствия установленным правилам и порядку использования подотчетных средств.
- Анализировать данные учета и отчетности для выявления возможных нарушений и несоответствий установленным правилам.
- Проводить аудит расчетов с подотчетными лицами, который позволит оценить эффективность системы управления подотчетными средствами.

Эти меры помогут обеспечить контроль и прозрачность использования подотчетных средств, а также уменьшить риски мошенничества и коррупции в организации.

## Список источников

1. Абрамова, Н.В. Как избежать ошибок при расчетах с подотчетными лицами /Н.В. Абрамова// Главбух. — 2020. — №4. — С. 3 — 13.
2. Антаненкова, Е.И. Невозврат подотчетных денежных средств: налоговые последствия /Е.И. Антаненкова //Бухгалтерский учет.-2021.- №7.- С. 107-110.
3. Афанасьева, К.О. Бухгалтерский и налоговый учет: учеб./ К.О. Афанасьева. – М.: Финансы и статистика, 2021. – 501 с.

# НАЛОГИ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ

УДК 336.221

# АНАЛИЗ НАЛОГОВЫХ РИСКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

МАЛЯР ОЛЬГА ВАСИЛЬЕВНА

студентка

ГБОУ ВО «Крымский инженерно-педагогический университет имени Февзи Якубова»

**Аннотация:** Данная статья раскрывает сущность и виды налогового риска предприятия, а также в ней были изучены основные функции, которые он выполняет. Так же были рассмотрены этапы управления налоговыми рисками и выделены меры, применяемые для их минимизации налоговых рисков.

**Ключевые слова:** налог, налоговые риски, налогообложение, налоговая нагрузка, управление налоговыми рисками.

## ANALYSIS OF TAX RISKS OF THE ENTERPRISE

Malyar Olga Vasilievna

**Annotation:** In this paper, were considered the essence and types of tax risk of the enterprise, and were disclosed the main functions that it performs were studied. Also considered the stages of tax risk management and were considered the highlighted measures used to minimize tax risks.

**Key words:** tax, tax risks, taxation, tax burden, tax risk management.

Финансово-хозяйственная деятельность предприятия связана с различными рисками, поэтому важно уметь управлять ими для поддержки и повышения стабильности. Налоговые риски – одна из самых главных групп рисков, так как все области финансовой деятельности предприятия связаны с налогообложением.

Многие авторы дают определение понятию «налоговый риск», и большинство определяют его как вероятность появления потерь, которые связаны с неблагоприятными переменами в налоговом законодательстве, или же с допущением ошибок в расчете налоговых отчислений [1 с.295].

Полагаясь на возможное возникновение неблагоприятных для экономического субъекта последствий в области налогового планирования, можно дать налоговому риску определение гораздо шире. В целом, налоговый риск можно считать вероятностью того, что хозяйственные операции предприятия, или иные его действия способны в дальнейшем привести к каким-либо отрицательным налоговым последствиям (штрафам, пеням или доначислению уплачиваемых налогов). Такие последствия могут наступить во время проведения выездных или камеральных налоговых проверок.

У налогового риска есть ряд функций, которые он выполняет:

1. защитная - подразумевает поиск средств и различных форм защиты от всевозможных отрицательных последствий налогового риска;
2. регулятивная - основана на разработке новых методов и подходов к использованию законодательства для уменьшения налогов, а в будущем, и самого налогового риска;
3. инновационная – данная функция заключается в поиске наиболее подходящих способов налогообложения для экономии оборотных средств организации;
4. аналитическая – базируется на выявлении выгодного способа налогообложения и анализе налоговых рисков.

Налоговые риски - это общая система, где каждому из них присвоено определенное место. Сутью классификации рисков является выявлению системы рисков и элементов, образующих данную систему. Классификация рисков представляет собой распределение рисков на определенные группы в соответствии с разными признаками для достижения поставленных целей.

Благодаря классификации рисков можно четко определить место для каждого из рисков в их системе. Это позволяет эффективно применять соответствующие приемы и методы управления риском, так как каждый риск имеет свой прием управления риском.

Существует несколько видов источников возникновения рисков:

1. Информационные факторы. На сегодняшний день основной причиной появления налоговых рисков служит скорее искаженная и недостоверная информация, которую тяжело понять, нежели ее отсутствие. Из-за того, что механизм налогообложения имеет сложности в юридическом толковании, в юридической технике существуют недостатки, а в нормах встречаются различные противоречия и недостаток информации, и за счет этого участники налоговых отношений по-разному их понимают.

2. Организационные факторы. Сложность во взаимодействии в структурных подразделениях предприятия так же может способствовать появлению рисков. Так, к примеру, если до бухгалтерии информация о проведенных сделках не будет доведена в необходимые сроки, то это послужит основой для дальнейшего нарушения законодательства. Фактором является и недостаточно высокий уровень квалификации сотрудников, которые отвечают за уплату налогов и налоговое планирование в целом [2 с.148].

3. Технические факторы. Причиной ошибок налоговых агентов и налогоплательщиков так же служат проблемы в расчетах налога и его уплате. В связи с отсутствием общего метода налогообложения на законодательном уровне и определенной техники и программы, возникает сложность в ведении раздельного учета операций, которые имеют разное обложение.

4. Экономические факторы. Одним из факторов возникновения рисков является необходимость изменений в законодательстве, исключения и введения налогов, перемена способа уплаты и исчисления, пересмотр установленных ставок и льгот, с целью решения задач в социально-экономическом регулировании. Проблема современной системы расчетов и уплаты налогов ведет к затратам если соблюдаются обязанности плательщика налога, а попытки уменьшить количество уплачиваемых налогов могут в последствии увеличить налоговый риск.

5. Социальные факторы. К социальным причинам возникновения налоговых рисков некоторые авторы относят квазипубличный интерес (социальная заинтересованность бюрократии, которая нацелена на создание условий обеспечения неформального господства бюрократии над обществом), и «административную ренту» (получение взяток, на основе использования административного положения).

6. Политические факторы. Налоговое право и налогообложение в случаях проявления слабости в институтах демократии, могут способствовать доминированию власти политики. Однако порой международные обязательства и внутренняя политическая обстановка могут оказывать давление на власть.

Таким образом, главными причинами образования налоговых рисков служат противоречия со стороны государства и плательщиков налогов в сущности понятия налоговых рисков, а также проблемы законодательства и недостаточная конкретизация отношений каждой компании в холдинге.

Выделяют следующую классификацию видов налоговых рисков по их признакам:

1. По несущим налоговые риски субъектам налоговые риски делятся на риски налогоплательщиков, государства, взаимозависимых лиц, налоговых агентов.

2. В зависимости от факторов, которые определяют налоговые риски бывают внутренние и внешние риски [3 с.75].

3. По способу связи с другими рисками выделяют риски упущенной выгоды, риски потерь нематериальных и материальных ценностей, риски инвестиционные, риски неплатежеспособности и др.

4. По виду последствий существуют риски налогового контроля, усиления налогового бремени и уголовного преследования налогового характера.

5. Согласно величине возможных потерь, риски делятся на допустимые, критические и катастрофические.

Управление налоговым риском – это процесс, в котором происходит определение оценки налоговых рисков и разработку способов их уменьшения или ликвидации [4 с.85]. Главные этапы в управле-

нии налоговыми рисками:

- анализ налоговой нагрузки плательщика;
- выявление налоговых рисков и их оценка;
- определение методов управления налоговыми рисками, разработка и выполнение направленных на снижение налоговых рисков решений;
- контроль за результативностью исполнения выбранных решений [5 с.70].

Основная задача, которую выполняет налоговый менеджмент – это снижение и исключение перспективы использовать к плательщику налога различных санкций от налоговых, а также других государственных органов. Таким образом, основываясь на полном и всестороннем знании налогового законодательства и связанных с ним отраслей права, все хозяйствующие субъекты должны предвидеть свои налоговые риски и стараться их уменьшать.

Выделяют несколько мер для минимизации налоговых рисков:

1. устранение налоговых рисков;
2. игнорирование налоговых рисков;
3. снижение налоговых рисков [6 с.105].

Уменьшению налогового риска способствует реализация стратегии максимальной налоговой безопасности, в основе которой лежит исключение заключения рискованных и нормативно неурегулированных сделок, исчисления и уплаты налогов в объеме, исключающем возможность появления претензий от налоговых органов. Игнорирование риска предполагается, что он не берется в расчет при принятии решений, однако это крайне опасно и не актуально для нынешних условий улучшения налогового администрирования. Для уменьшения уровня риска используются всевозможные приемы, из которых самыми распространенными являются: самострахование, диверсификации, страхование.

Из всего вышесказанного следует, что у налогоплательщика должна быть наиболее рациональная позиция, суть которой заключается в реализации осторожного и взвешенного подхода к налоговым рискам и в разработке общей системы решений для оптимизации налоговой нагрузки и снижения налоговых рисков.

#### Список источников

1. Петрук Г.В. Наука, меняющая жизнь : сборник научных трудов / под редакцией Г. В. Петрук, Е. Е. Абросимовой. — Владивосток : ВГУЭС, 2020. - 428 с. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://reader.lanbook.com/book/170242>
2. Бойко С. В. Налоговая оптимизация (продвинутый уровень) : учебно-методические пособия / составитель С. В. Бойко. — Донецк : ДОНАУИГС, 2021. — 222 с. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://reader.lanbook.com/book/225836>
3. Шурчкова И. Б. Налоги и налогообложение : учебное пособие / И. Б. Шурчкова. — Рязань : РГРТУ, 2022 — Часть 1 — 2022. — 112 с. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://reader.lanbook.com/book/310586>
4. Головань, С. А. Управление финансовыми (страховыми, налоговыми и иными) рисками с системе экономической безопасности : учебное пособие / С. А. Головань. — Иркутск : ИРГУПС, 2019. — 96 с. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://reader.lanbook.com/book/157968>
5. Азарская, М. А. Экономическая безопасность: методические особенности научно-исследовательских работ : учебное пособие / М. А. Азарская, В. Л. Поздеев. — Йошкар-Ола : ПГТУ, 2021. — 118 с. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://reader.lanbook.com/book/174041>
6. Скляр Ю. Ю. Аудит и финансовый анализ : монография / И. Ю. Скляр, М. Г. Лещева, Т. Ю. Бездольная [и др.]. — Ставрополь : СтГАУ, 2022. — 188 с. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://reader.lanbook.com/book/323420>

# МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ



УДК 331.5.024.5

# РЕГУЛИРОВАНИЕ РЫНКА ТРУДА И ИНСТРУМЕНТЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ СПЕЦИАЛИСТОВ В КЫРГЫЗСТАНЕ

**ЧЖУАНЬСУНЬ ЦЯОЧУ**

аспирант

Белорусский государственный университет

**Аннотация:** Одним из стратегических направлений национального контроля за трудовыми отношениями является эффективность занятости, которая заключается в повышении уровня и качества жизни, повышении качества и конкурентоспособности рабочей силы и обеспечении интеграция социальных и профессиональных отношений на национальном рынке труда. В Кыргызской Республике существует три основных механизма перераспределения рабочей силы: формальные механизмы найма; конкурсные экзамены для приема на работу государственных служащих; неформальные механизмы найма.

**Ключевые слова:** Кыргызстан, Рынок труда, Рабочая сила, Занятость, Механизмы.

## LABOR MARKET REGULATION AND TOOLS TO ATTRACT SPECIALISTS IN KYRGYZSTAN

**Zhuansun Qiaochu**

**Abstract:** One of the strategic areas of national control over labor relations is employment efficiency, which is to improve living standards and quality of life, increase the quality and competitiveness of the labor force and ensure the integration of social and professional relations in the national labor market. There are three main mechanisms for redistributing the labor force in the Kyrgyz Republic: formal recruitment mechanisms; competitive examinations for hiring civil servants; and informal recruitment mechanisms.

**Key words:** Kyrgyzstan, Labor Market, Labor Force, Employment, Mechanisms.

В Кыргызской Республике государство часто участвует в трудовых отношениях между работодателями и работниками, причем работодатели и работники выступают в качестве руководителей.

По состоянию на 1 января 2022 года население республики достигло 6 747 300 человек. Численность экономически активного населения составляет 2 537 900 человек, а безработных-142 600 человек. Общий уровень безработицы составляет 5,3%. Численность безработных, зарегистрированных в органах службы занятости, составляет 988 000 человек, а официально зарегистрированных безработных - 747 000 человек. Одной из главных задач служб занятости является оказание помощи в поиске работы. За отчетный период при содействии Службы занятости было трудоустроено 15 798 безработных граждан.

Кроме того, содействие в трудоустройстве осуществляется посредством активных мер на рынке труда [4]. По состоянию на 1.01.2023 г. 22 602 безработных гражданина получили положительные меры на рынке труда (предложение, профессиональное обучение). Во-первых, позитивные способы привлечения людей включают рекрутинг, другими словами, организация устанавливает связь с потенциальными сотрудниками, которые в ней заинтересованы. Сотрудники набираются различными способами, например, в качестве источников используются национальные агентства занятости, образовательные учреждения, консалтинговые компании и профессиональные агентства по подбору персонала, средства массовой информации, социальные сети и порталы интернет-коммуникаций[3].

В настоящее время рынок труда испытывает серьезную нехватку квалифицированных специалистов.

К первым относятся квалифицированные рабочие со средним образованием или средним профессиональным образованием и квалифицированные специалисты с высшим техническим образованием. Специалисты, не обладающие необходимыми навыками, будут замещать вакантные должности. Это может проявиться на этапе собеседования или в процессе самой работы. В свою очередь, это повлияет на качество выполнения задания и может привести к увольнению в будущем.

Кроме того, стоит отметить, что в большинстве случаев люди, претендующие на руководящие должности, недостаточно квалифицированы — руководитель организации (генеральный директор, управляющий директор, директор филиала, президент компании) или его заместитель. В некоторых случаях ожидания соискателя в полтора раза превышают вакантную должность.

С другой стороны, работодателям рекомендуется проводить ежегодное исследование заработной платы, чтобы выйти на рынок и оставаться привлекательными в глазах потенциальных сотрудников. В настоящее время более 80% вакансий сосредоточено в Бишкеке. Это связано с высоким уровнем урбанизации и концентрацией там штаб-квартир крупных и средних корпораций. Это, в свою очередь, стимулировало внутреннюю миграцию в стране. 81% всех соискателей headhunter.kg ищут работу именно в Бишкеке. Если не будет принят комплекс мер по региональному развитию, проблема региональных дисбалансов может еще больше усугубиться [2].

В последние годы в Кыргызстане стремительно развиваются цифровые технологии, и национальная политика направлена на цифровизацию всех процессов жизнедеятельности в республике. 16 ноября 2022 года законопроект был подписан Президентом Кыргызской Республики и принят Жогорку Кенешем, о чем было объявлено 23 декабря, и вступил в силу 11 января 2023 года. Сейчас рабочее место удаленных работников не обозначено, а взаимодействие между работодателями и работниками осуществляется с использованием информационных и телекоммуникационных технологий. На сотрудников, выполняющих удаленную работу, распространяется действие трудового законодательства и других нормативных правовых актов с учетом особенностей, установленных нормами нового Трудового кодекса. В частности, сотрудникам, выполняющим удаленную работу, предоставляется ежегодный оплачиваемый отпуск, а условия определяются трудовым договором.

В рамках оцифровки государственных учреждений Министерство труда и социального развития Кыргызской Республики официально внедрило информационную систему рынка труда. Система была разработана при поддержке Немецкой ассоциации международного сотрудничества. Система поможет службам занятости работать с населением. В то же время был разработан портал «Zanyatost.kg». В нем содержатся все доступные вакансии в стране, нормативные правовые акты в сфере трудоустройства, информация о текущей деятельности и услугах, а также новости [5].

На рынке труда, на который ссылаются представители бизнеса и сотрудники, можно найти некоторую степень обобщения по следующим ограничениям и проблемам.

Значительное количество молодых людей окончили университеты с юридическим и/или экономическим образованием. Тем не менее, в стране недостаточно мест для таких выпускников. На рынке труда существует спрос на большое количество специалистов с прикладными навыками, например, швеи, повара, сварщики и электрики, а также профессионально-технические колледжи. Текущие и будущие возможности трудоустройства тесно связаны с профессионально-техническими навыками (профессиональными навыками). Существует общее мнение, что будущая работа очень связана с информационными технологиями (ИТ). Однако нет никаких доказательств того, что он продвинулся в области навыков / образования в области ИТ.

В сельской местности, а также в городских районах почти все малые и средние предприятия не имеют официального контракта с наемными работниками, контракты заключаются на основе устного контракта, который представляет опасность для рабочих.

Перспективы улучшения политики в области занятости включают:

- привлечь инвестиции из стран ЕАЭС и создать новые предприятия в Кыргызстане, что увеличит количество создаваемых рабочих мест;
- стремиться к сокращению теневой экономики, тем самым сокращая неформальную работу;

- подписывать национальные контракты по организованной трудовой миграции для конкретных предприятий;
- стремится к интеграции рынка труда и рынка образовательных услуг;
- проведение научных исследований по рынку труда и политике занятости в рамках совместной экспертной группы стран ЕАЭС и т.д.[1]

Таким образом, что касается степени государственного вмешательства в экономику Кыргызстана, особенно в сфере трудовых отношений, которая связана с экономикой, активно вмешивающейся в рыночный процесс, пока слишком рано говорить о создании эффективной социально-экономической системы. Для того чтобы начать эффективно решать проблемы национального рынка труда, в первую очередь необходимо реформировать все сферы экономической, политической и социальной жизни общества.

#### Список источников

1. Кыргызстан в цифрах. Статистический сборник КР. Бишкек, 2022.
2. Талайбек У. Т., Кыдыралиев О. А., Ысакова М. Ш. Проблемы рынка труда Кыргызской Республики в условиях переходной экономики // Вестник науки и образования. 2022. №3 (123).
3. Талайбек У. Т., Айтибаева А., Жанибек К. А., Кудайназарова А. Характерные черты рынка труда кыргызской республики в современных условиях // Проблемы науки. 2021. №6 (65).
4. Рынок труда Кыргызской Республики на 1 января 2023 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://zanyatost.kg/Page/PageShow/1016?ysclid=lg58kr8745134315426> (20.04.2023)
5. Министерство труда, социального обеспечения и миграции Кыргызской Республики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://zanyatost.kg/Page/PageShow/1002?ysclid=lg58yk2tcl396274369> (20.04.2023)

УДК 330

# ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ КИТАЯ И СТРАН БРИКС

**ЯН ЧЖЭНУ**

аспирант

Белорусский государственный университет

**Аннотация:** В статье раскрывается развитие отношений между Китаем и иными странами БРИКС. Эволюция этих отношений в случае с каждой страной происходила в несколько этапов. Практически в любом случае могут быть выделены как активизация торгово-экономических связей, так и спады в интенсивности двусторонних отношений. По результатам анализа становится очевидным, что зачастую значительную роль в охлаждении отношений, в том числе и экономических, играют политические и социальные факторы.

**Ключевые слова:** БРИКС, внешне-экономические связи, внешняя торговля, товарооборот, экспорт.

## ASSESSMENT OF THE DEVELOPMENT OF TRADE AND ECONOMIC RELATIONS BETWEEN CHINA AND THE BRICS COUNTRIES

**Yang Zhengwu**

**Abstract:** The article reveals the development of relations between China and other BRICS countries. The evolution of these relations in the case of each country took place in several stages. In almost any case, both the intensification of trade and economic ties and the decline in the intensity of bilateral relations can be highlighted. According to the results of the analysis, it becomes obvious that political and social factors often play a significant role in the cooling of relations, including economic ones.

**Key words:** BRICS, foreign economic relations, foreign trade, trade turnover, exports.

Ведущее место в экономике каждой из стран занимает внешняя торговля. При этом каждая страна характеризуется особой товарной группой, занимающей максимальный удельный вес в структуре экспорта в развитые страны. Так, Российская Федерация традиционно реализует в развитые страны преимущественно топливо и энергоносители, Китай - промышленные товары, технику и электронику, продукцию легкой промышленности, Индия - основной поставщик на мировые рынки компьютерных программ, микросхем, драгоценных металлов и камней, Бразилия - это поставщик продуктов питания, а ЮАР - одна из самых богатых минеральными ресурсами стран [4].

Однако на текущий момент времени может быть отмечена определенная стагнация в экономиках всех стран-участниц БРИКС. Данная тенденция обусловлена как влиянием на них факторов макроэкономического, общего характера (мировая инфляция, истощение запасов полезных ископаемых, рост стоимости топливных ресурсов), так и специфическими факторами, свойственными конкретным государствам (устаревшая модель экономического роста в Китае, санкции, введенные в отношении России США и странами Евросоюз).

Несмотря на это все же можно аргументированно утверждать, что роль БРИКС в глобальном управлении мировой экономикой с течением времени планомерно возрастает. Концепция сотрудниче-

ства в рамках БРИКС в качестве одного из приоритетов рассматривает совместную работу с развитыми странами по обеспечению эффективного функционирования многосторонней торговой системы и экономических связей. Страны-участницы неоднократно заявляли о своей поддержке ВТО и выражали готовность продолжать работу по обеспечению основанного на правилах, прозрачного, недискриминационного, открытого, свободного и инклюзивного характера внешней торговли и международных экономических отношений.

В качестве конкретного примера активизации и углубления сотрудничества между странами БРИКС и развитыми странами Европы может быть приведен проект «Один пояс - Один путь», реализация которого начата Китайской Народной Республикой в 2013 году. Данная международная инициатива Китая направлена на совершенствование существующих и создание новых торговых путей, транспортных, а также экономических коридоров, которые свяжут между собой более чем 60 стран Центральной Азии, Европы и Африки [1, с. 3].

В рамках проекта предусматривается активное развитие инфраструктуры торговых связей, которые объединили бы товаропотоки между странами, находящимися на разных континентах. Наиболее активное участие из стран БРИКС в реализации проекта принимают Россия и КНР, а также Индия. Для указанных государств положительное влияние на их экономику будет вызвано развитием тех территорий, на которых будут созданы новые объекты инфраструктуры (Дальний Восток в России или северные провинции Китая), а также появлением новых торговых партнеров и оказанием посреднических услуг. Развитые страны Европы, со своей стороны, получают возможность выхода на новые, восточно-азиатские рынки сбыта, увеличив тем самым свой внешний товарооборот.

Можно утверждать, что в составе БРИКС Китай является одним из основных торговых партнеров, тогда как объем торговли между остальными четырьмя странами группировки достаточно невелик. Сводная информация о внешнеэкономических связях стран БРИКС представлена в таблице 1 [6].

Таблица 1

**Сводная информация о внешнеэкономических связях стран БРИКС**

Страна	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Стоимость импорта и экспорта товаров и коммерческих услуг (млн долларов США)							
Бразилия	466988	420916	473265	532641	...	...	...
Россия	674824	598450	737731	852146	834047	686327	929982
Индия	882242	918998	769107	844156	788070	686244	928585
Китай	4362434	4140108	4641545	5214114	5130154	5119223	6645784
Южная Африка	196678	180759	204212	220669	210067	171501	235469
Стоимость импорта товаров и коммерческих услуг (млн долларов США)							
Бразилия	243118	203163	221544	257664	...	...	...
Россия	281789	266097	327248	343585	352348	304837	379947
Индия	465641	480023	465581	514078	474709	394436	551155
Китай	2002282	1942185	2212267	2563104	2499155	2380325	3091488
Южная Африка	100591	89650	99924	109384	103998	78322	104833
Стоимость экспорта товаров и коммерческих услуг (млн долларов США)							
Бразилия	223870	217753	251721	274977	...	...	...
Россия	393035	332353	410483	508561	481699	381490	550035
Индия	416601	438975	303526	330078	313361	291808	377430
Китай	2360152	2197922	2429277	2651010	2630999	2738898	3554296
Южная Африка	96086	91109	104288	111285	106070	93179	130636
Отношение экспорта товаров и коммерческих услуг к импорту товаров и коммерческих услуг (%)							
Бразилия	92.1	107.2	113.6	106.7	...	...	...
Россия	139.5	124.9	125.4	148.0	136.7	125.1	144.8
Индия	89.5	91.4	65.2	64.2	66.0	74.0	68.0
Китай	117.9	113.2	109.8	103.4	105.3	115.1	115.0

Продолжение таблицы 1

Страна	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Южная Африка	95.5	101.6	104.4	101.7	102.0	119.0	124.6
Отношение экспорта товаров к импорту товаров (%)							
Бразилия	110.2	132.3	141.8	...	...	...	...
Россия	176.9	147.1	148.1	178.4	165.3	138.9	162.6
Индия	68.8	...	...	...	...	...	...
Китай	136.8	132.6	127.3	118.7	119.7	125.6	121.2
Южная Африка	94.9	102.3	105.3	102.0	103.1	126.2	133.2

Представленные в таблице 1 данные подтверждают выдвинутый ранее тезис о том, что с торгово-экономической точки зрения Китай представляет собой наиболее активного участника группировки. Участие Китая в БРИКС способствует, в частности, развитию торгово-экономических отношений, а также обеспечивает финансовую деятельность Китая в интернационализации юаня [5].

Целесообразным также представляется охарактеризовать взаимоотношения, которые складываются у Китая с каждой из стран-участниц группировки.

КНР и Российская Федерация представляют собой давних экономических партнеров. В настоящий момент времени приоритетным для них выступает именно партнерство на площадках Шанхайской организации сотрудничества (ШОС) и БРИКС. Можно утверждать, что государства поддерживают традиционно высокий уровень двусторонней координации в рамках объединений и выступают за многополярный мир: благодаря членству в БРИКС страны могут продвигать свои интересы на международной арене. Сейчас РФ и КНР активно взаимодействуют в промышленной, энергетической, гуманитарной сферах [2].

Со следующей страной-участницей БРИКС - Индией у Китая также сложились определенные традиции взаимоотношений в финансовой сфере. По отметкам экспертов, китайско-индийская торговля, прежде всего, показательна тем, что долгое время сальдо было положительным в пользу Китая, и индийская сторона всегда подчеркивала необходимость это скорректировать, например за счет увеличения своего экспорта, что также порождало предконфликтные ситуации во взаимоотношениях двух стран.

Однако несмотря на имеющиеся сложности, масштабы торгово-экономического сотрудничества Индии и Китая имеют положительную динамику, так, с января по август 2022 года товарооборот вырос на 51,9% в годовом исчислении, о чем сообщает Global Times [3]. При этом среди всех прочих стран именно Китай остается для Индии основным торговым партнером, не только в масштабах БРИКС, но и в целом во внешнеторговой деятельности.

Однако и у данных стран периодически возникают конфликты, негативно сказывающиеся на их взаимодействии в экономической сфере. Внешне, данные противоречия возникают, прежде всего, в военно-политической сфере. Это и неурегулированный пограничный спор, и остро стоящий «пакистанский вопрос». Но нужно понимать, что в целом природа индийско-китайского конфликта более глубока и имеет в том числе и экономическую подоплеку. В настоящее время обе страны развиваются как глобальные промышленные производители, сопоставимы по численности трудоспособного населения, конкурируют за одни и те же рынки и одни и те же ресурсы. При этом кардинальные противоречия между США, Индией и Японией отсутствуют, что чревато усилением их позиций в будущем и может негативно сказаться на деятельности БРИКС в целом.

Взаимоотношения Китая с Бразилией, как еще одной из стран-участниц БРИКС, имеют в качестве отправной точки отсчета 2008 год. Однако Бразилия для Китая представляла и представляет собой интерес, прежде всего, с точки зрения торговли продовольственными товарами и продуктами сельского хозяйства, так как обе страны входят в пятерку лидеров среди экспортеров сельскохозяйственных товаров на мировой рынок. Косвенным образом, на торговые взаимоотношения Китая и Бразилии повлияло обострение отношений между КНР и США в период президентства Дональда Трампа. Именно в период его руководства страной произошло укрепление китайско-бразильского сотрудни-

чества в иных, отличных от торговли продовольствием, сферах. Можно утверждать, что таким способом Китай намеревался в то время компенсировать убытки, понесенные вследствие торгового конфликта с США.

И, наконец, особенности торгово-экономического сотрудничества КНР с ЮАР заключаются в том, что Китай как бы «довлеет» над национальной экономикой южноафриканской республики, представляя собой ее донора во многих проектах, как инвестиционного, так и экологического характера [7].

Таким образом, подводя общий итог взаимоотношений Китайской Народной республики с странами-участницами БРИКС, можно с уверенностью утверждать, что КНР представляет собой наиболее авторитетного и значимого участника группировки. Именно КНР обеспечивает около  $\frac{3}{4}$  от общей величины внешнеэкономических операций БРИКС. При этом, также как и в иные страны мирового сообщества, в составе товаров, экспортируемых Китаем в прочие страны-участницы, преобладает продукция промышленного производства и товары повседневного спроса. При этом ввозится в страну, преимущественно, минеральное и иное сырье, а также энергоносители.

#### Список источников

1. Пименова А. О. «Один пояс - Один путь» как глобальный экономический проект КНР / А. О. Пименова // Концепт. - 2020. - № 5. - С. 2-7.
2. Как сотрудничество в рамках БРИКС помогает вывести на новый уровень отношения России и КНР? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://tvbrics.com/news/kak-sotrudnichestvo-v-ramkakh-brics-pomogaet-vyvesti-na-novyy-uroven-otnosheniya-rossii-i-knr/?ysclid=lekav43by1990539065> (дата обращения: 02.04.2023).
3. КНР и Индия наращивают товарооборот [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: [https://finance.rambler.ru/business/47164241/?utm\\_content=finance\\_media&utm\\_medium=read\\_more&utm\\_source=copуlink5](https://finance.rambler.ru/business/47164241/?utm_content=finance_media&utm_medium=read_more&utm_source=copуlink5) (дата обращения: 03.04.2023).
4. Конкин А. А. БРИКС: структурно-функциональные особенности партнерства [Электронный ресурс] // Вестник ЗабГУ. - 2017. - №9. – Режим доступа: URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/briks-strukturno-funktsionalnye-osobennosti-partnerstva> (дата обращения: 05.04.2023).
5. Ли Цзинчэн. Роль брикс в китайской внешней политике и экономике [Электронный ресурс] // Вестник ЗабГУ. - 2020. - №1. – Режим доступа: URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/rol-briks-v-kitayskoj-vneshney-politike-i-ekonomike> (дата обращения: 06.04.2023).
6. BRICS Joint Statistical Publication-2022. - P. 168 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/BRICS%20Joint%20Statistical%20Publication-2022.pdf> (дата обращения: 05.04.2023).
7. China - South African Relations on Fast Track [Электронный ресурс] // Embassy of the People's Republic of China in the Republic of South Africa. – Режим доступа: URL: <http://www.chinese-embassy.org.za/eng/zngx/gk/t942572.htm> (дата обращения: 07.04.2023).

# РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА



УДК 33

# ПОДХОДЫ К СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ В ОБЛАСТИ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ И ПОВЫШЕНИЯ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ

**КОНОПЛЕВ ТИМУР ФЕДОРОВИЧ**

аспирант

ФГАОУ ВО «Российский государственный университет нефти и газа (НИУ) имени И.М. Губкина»

**Научный руководитель: Телегина Елена Александровна**

член-корреспондент РАН, д.э.н., профессор

ФГАОУ ВО «Российский государственный университет нефти и газа (НИУ) имени И.М. Губкина»

**Аннотация:** статья посвящена описанию особенностей системы оценки эффективности деятельности предприятий в области энергосбережения, разработанной в целях совершенствования существующей системы управления энергосбережением предприятий газовой отрасли.

**Ключевые слова:** система показателей, структура системы, оценка эффективности, энергосбережение, повышение энергоэффективности, газовая отрасль.

## APPROACHES TO IMPROVING THE SYSTEM FOR EVALUATING THE EFFICIENCY OF GAS INDUSTRY ENTERPRISES IN THE FIELD OF ENERGY CONSERVATION AND ENERGY EFFICIENCY

**Konoplev Timur Fedorovich***Scientific adviser: Telegina Elena A.*

**Abstract:** the article is devoted to the description of the features of the system for evaluating the efficiency of enterprises in the field of energy saving, developed in order to improve the existing energy saving management system of gas industry enterprises.

**Key words:** system of indicators, system structure, efficiency assessment, energy saving, energy efficiency improvement, gas industry.

В современной сложной финансово-экономической обстановке дорогостоящие перспективные инфраструктурные проекты регионов и промышленных предприятий вынужденно финансируются по остаточному принципу. При этом действует установка руководства страны на безусловное выполнение всех ранее принятых социальных обязательств, для реализации которых, в том числе, необходима положительная динамика поступления топливно-энергетических ресурсов (ТЭР) в регионы.

В подобных условиях высвобождение ТЭР для устойчивого социально-экономического роста регионов за счет энергосбережения и повышения энергетической эффективности (ЭПЭ) становится при-

оритетным, поскольку требует существенно меньших удельных финансовых затрат и реализуется быстрее, чем полный цикл создания инфраструктуры топливно-энергетического комплекса от разработки месторождения до ввода новых участков газопроводов к местам потребления топлива.

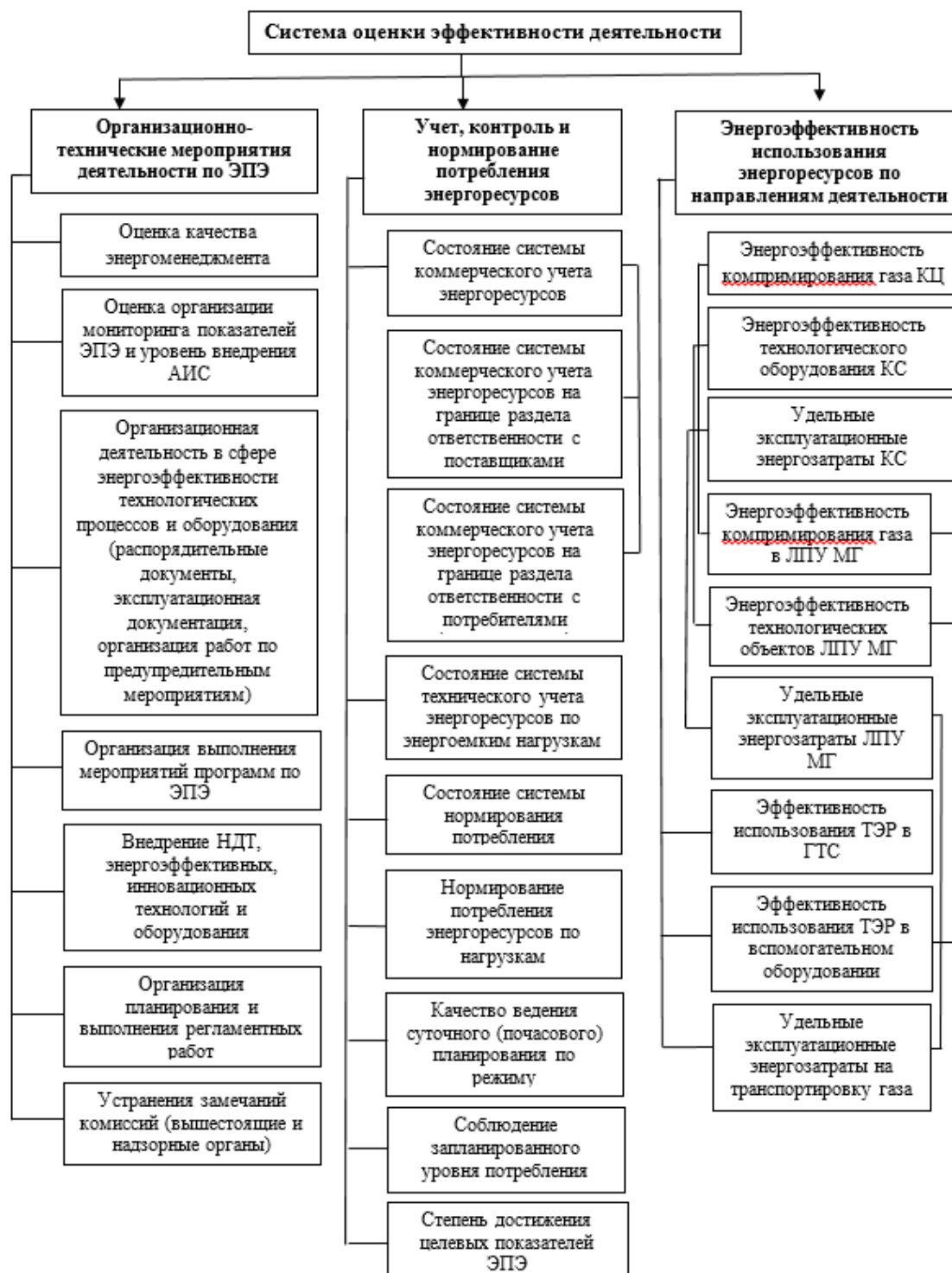


Рис. 1. Показатели системы оценки эффективности деятельности по ЭПЭ

В рамках исполнения требований Федерального закона от 23.11.2009 №261-ФЗ [1] на предприятиях газовой отрасли создана система управления энергосбережением (СУЭ) [2, 3], которая включает комплекс составляющих: эргатическая система «персонал управления энергосбережением - информа-

ционно-управляющая система», система документооборота обеспечения энергосбережения, первичная система контроля расхода ТЭР, система энергетических обследований и система финансового обеспечения энергосбережения. Конечные результаты работ в сфере ЭПЭ по отдельным предприятиям существенно различны, а потенциальный эффект энергосбережения в масштабе предприятий отрасли в целом за прошедшие более чем 15 лет не исчерпан.

Анализ опыта реализации программ по ЭПЭ предприятий газовой отрасли позволил автору научно обосновать необходимость и сформулировать подходы к совершенствованию существующей СУЭ за счет создания системы оценки эффективности деятельности предприятий в сфере энергосбережения и повышения энергоэффективности со следующими особенностями [4]:

1. Система показателей должна позволять оценивать три основные направления комплекса работ в сфере ЭПЭ: организационно-технические мероприятия; учет, контроль и нормирование потребления ресурсов; энергоэффективность использования энергоресурсов по направлениям (рисунок 1). Тем самым создается возможность определять состояние деятельности и автоматизированной информационной системы (АИС) по ЭПЭ, качество проведения регламентных работ и процесс внедрения перспективного оборудования в их взаимосвязи.

2. Оценка эффективности в сфере ЭПЭ должна выполняться по результатам расчета системы показателей с целью принятия своевременных управленческих решений с учетом изменения технологических особенностей производственных объектов, появления новых направлений развития газовой отрасли, новых управленческих и геополитических рисков. Одновременно с этим оценка должна позволять выявлять «узкие места» - возможно неэффективные работы, без выполнения которых результат не будет достигнут, и виды работ, обладающие наибольшей эффективностью по соотношению «затраты – результат».

3. Математические модели должны обеспечивать количественную оценку показателей эффективности деятельности в области ЭПЭ при использовании минимального количества исходной информации (предпочтительно из существующей статистической отчетности), формировать тренды показателей в динамике, корректировать оценку для стимулирования внедрения интенсивных энергосберегающих технологий с минимальными удельными затратами, учитывать влияние новых направлений развития газовой отрасли и действие новых управленческих и геополитических рисков на деятельность в области ЭПЭ.

4. Оценка должна выполняться в темпе производственного процесса для обеспечения возможности принятия своевременных управленческих решений.



Рис. 2. Структура системы оценки эффективности деятельности предприятий газовой отрасли по ЭПЭ

Структура системы оценки эффективности по ЭПЭ предприятий газовой отрасли (рисунок 2) реализована на базе аппаратно-программного комплекса, интегрированного в единое информационное пространство Группы компаний Газпром при взаимодействии с АИС по ЭПЭ и экспертной группой, выполняющей оценку неформализованных показателей, учитывающих местные условия конкретных предприятий.

Система оценки эффективности формирует управляющее воздействие, которое является основой для принятия управленческих решений в области ЭПЭ.

Реализация предложенной системы оценки эффективности деятельности предприятий в области ЭПЭ позволит получить дополнительный эффект в виде экономии топливного газа на компрессорных станциях, сопоставимый с 2-3 % от годового объема добычи, и направить его для обеспечения устойчивого социально-экономического роста регионов.

#### **Список источников**

1. Федеральный закон от 23.11.2009 № 261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».
2. Концепция энергосбережения и повышения энергетической эффективности ПАО «Газпром» на период 2011–2020 гг. (утверждена Приказом ПАО «Газпром» от 28.12.2010 № 364).
3. Р Газпром 2-1.20-673-2012 Документы нормативные для проектирования, строительства и эксплуатации объектов ПАО «Газпром». Система управления энергосбережением в ПАО «Газпром».
4. Коноплев Т.Ф. Пути совершенствования системы управления энергосбережением и повышением энергоэффективности предприятий газовой отрасли // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. - 2023. – № 1 (217). – С. 45-51.

© Т.Ф. Коноплев, 2023

УДК 35.076.1

# ВОПРОСЫ ВНЕДРЕНИЯ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ГОСУДАРСТВЕННОЕ И МУНИЦИПАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

**ЗЕЛЕНЦОВА СВЕТЛАНА ЮРЬЕВНА**

к.э.н., доцент, доцент кафедры государственного и муниципального управления и управления персоналом  
БУ ВО ХМАО-Югры «Сургутский государственный университет»

**Аннотация:** в статье раскрываются вопросы обеспечения ускоренного внедрения цифровых технологий и платформенных решений в сферах государственного и муниципального управления, а также сформулированы предложения, обеспечивающие качественное улучшение ряда показателей, отражающих рост экономики и социальной сферы регионов.

**Ключевые слова:** человеческий капитал, цифровая трансформация экономика, регион, безопасность цифровой среды.

## ISSUES OF IMPLEMENTATION OF DIGITAL TECHNOLOGIES IN STATE AND MUNICIPAL ADMINISTRATION

**Zelentsova Svetlana Yurievna**

**Abstract:** the article reveals the issues of ensuring the accelerated introduction of digital technologies and platform solutions in the spheres of public and municipal administration, as well as formulated proposals to ensure the qualitative improvement of a number of indicators reflecting the growth of the economy and social sphere of the regions.

**Key words:** human capital, digital transformation, economy, region, security of the digital environment.

Для обеспечения качественного совершенствования ряда показателей эффективности деятельности системы государственного и муниципального управления, а также в целях повышения качества жизни населения и улучшение условий для деятельности территориальных бизнес-сообществ, а именно субъектов малого и среднего предпринимательства, необходима скорейшая цифровая трансформация экономики и социальной сферы, не только на государственном, но и на региональном и муниципальном уровне.

Основными целями цифровой трансформации в регионах являются развитие человеческого капитала, оптимизация регионального законодательства, формирование благоприятной инвестиционной среды, повышение роли и использования информационных систем и цифровой инфраструктуры региона, а также обеспечение безопасности данных цифровой среды.

Обеспечение достижения долгосрочных целей цифровой трансформации в регионах возможно путем решения значительно количества задач, среди которых:

- формирование системы среднего, высшего и дополнительного образования, соответствующей современным требованиям цифровой среды и обеспечивающей подготовку кадров для цифровой экономики региона;
- оптимизация соотношения регионального законодательства с федеральным законодатель-

ством и системой муниципальных правовых актов в отношении цифровой среды;

- повышение результативности деятельности организаций и предприятий, функционирующих в сфере создания, развития и использования цифровых технологий в регионе;
- развитие цифровых платформ для обеспечения информационно-коммуникационного взаимодействия и предоставления государственных и муниципальных услуг населению в регионе;
- повышение конкурентоспособности регионального рынка цифровых сервисов с последующим выходом на всероссийский и международный уровень;
- формирование центров компетенций для мониторинга, контроля и регулирования цифровой трансформации региона в целях обеспечения безопасности цифровой среды.

Решение вышеизложенных задач возможно:

- путем установления соответствия между сформированной системой подготовки кадров для цифровой экономики, а также существующими потребностями и потенциальным спросом на цифровые компетенции в регионе в ближайшем будущем;
- за счет создания регионального IT – кластера, объединяющего региональные компании и вузы, формирующих цифровую инфраструктуру, взаимодополняющих и создающих конкурентоспособную среду за счет привлечения инвестиций, с применением инструментов государственно-частного партнерства и предоставления региональных грантов и конкурсов;
- при постоянном расширении фиксированных сетей передачи данных, сетей подвижной сотовой связи и создание центра обработки данных (ЦОД), для масштабирования возможностей органов государственной власти и органов местного самоуправления муниципальных образований, бизнеса и гражданского общества в работе с данными на площадке ЦОД, что успешно реализуется за счет предоставления субсидий инвесторам и операторам сотовой связи;
- обеспечения безопасности цифровой среды, предотвращения рисков и угроз защиты информации, утечки персональных данных и увеличение доверия граждан.

Ханты-Мансийский автономный округа – Югры, один из быстро развивающихся и внедряющих передовые цифровые технологии, стратегический регион Российской Федерации. Автономный округ, поддерживает и развивает нефте-газовый комплекс предприятий, как основную отрасль региона, обеспечивая энергетическую безопасность государства на протяжении многих десятилетий. Но при этом Правительство округа осознает, всю важность внедрения и развития новейших цифровых технологий, как в топливно-энергетическом комплексе, так и во всех сферах экономики и управления. Поэтому, современное социально-экономическое развитие автономного округа, определяет комплекс реализуемых мероприятий по повышению показателей цифрового развития Ханты-Мансийского автономного округа – Югры. В рейтинге цифровой трансформации среди регионов Российской Федерации по основным показателям в завершившемся 2022 году округ занимал 2 место, в том числе [1]:

- показатель цифровая зрелость органов государственной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления и организаций в сфере здравоохранения, образования, городского хозяйства и строительства, общественно транспорта, подразумевающая использование ими отечественных информационно-технологических решений 3 место среди регионов РФ;
- показатель использование Платформы обратной связи 2 место среди регионов РФ;
- показатель меры поддержки IT-отрасли 3 место среди регионов РФ;
- показатель информационная безопасность 1 место среди регионов РФ;
- показатель количество граждан, повысивших в 2022 году цифровые компетенции составил 3109 человек;
- показатель количество государственных (муниципальных) служащих и работников учреждений, прошедших в 2022 году обучение компетенциям в сфере цифровой трансформации государственного и муниципального управления, ежегодно, составил 114 человек;
- показатель количество IT-компаний составил 1561;
- показатель численность работников IT-компаний более 32 тыс. человек;
- показатель поступления налогов в консолидированный бюджет от деятельности в области информации и связи составил 1 648,6 млн.руб.

Несмотря на высокие результаты цифровизации округа, исходя из глобальных тенденций цифровой трансформации государственного управления, а также на основании федеральных положений и требований к ключевым задачам, органам государственной и муниципальной власти необходимо, создание и развитие нового поколения цифровых лидеров для обеспечения цифровой трансформации ХМАО-Югры. Осознание необходимости цифровых лидеров, грамотно выстроенная система их подготовки и оперативного внедрения в управленческие процессы – это приоритетное направление, в том числе реализации национального проекта «Цифровая экономика» в регионе. Подготовку цифровых лидеров, с учетом особенностей социально-экономического развития и проблем, возникающих в соответствии с ними, могли бы взять на себя крупные региональные учреждения высшего образования, а также образовательные центры крупнейших региональных компаний. Цифровыми лидерами округа должны стать управленцы нового типа, руководители с высоким потенциалом развития личных способностей и профессиональных навыков, для обмена опытом и решением задачи консолидации, оперативного обновления управленческих данных на территории округа, предоставления их для использования органами государственной власти и органами местного самоуправления муниципальных образований автономного округа, научными организациями, хозяйствующими субъектами и гражданами для решения различных вопросов регионального характера. При поддержке цифровых лидеров исполнительные органы государственной власти автономного округа и муниципальные органы смогут инициировать и координировать трансформацию цифровизации экономики и социальной сферы, что позволит в том числе оперативнее и эффективнее взаимодействовать с гражданами при решении проблем населения округа.

#### Список источников

1. Стратегия социально-экономического развития Ханты-Мансийского автономного округа - Югры до 2020 и на период 2030. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://depeconom.adhmao.ru/deyatelnost/sotsialno-ekonomicheskoe-razvitie/strategiya-sotsialno-ekonomicheskogo-razvitiya-okruga/297873/strategiya-sotsialno-ekonomicheskogo-razvitiya-khanty-mansiyskogo-avtonomnogo-okruga-yugry-do-2020-g/>

# ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА



УДК 33

# ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЕКЛАМНОЙ КАМПАНИИ

СТЕПИН СТАНИСЛАВ СЕРГЕЕВИЧ

студент

Донской государственной технической университет

**Аннотация.** В данной научной статье исследуется эффективность рекламных кампаний с использованием данных от российских и международных агентств, таких как AdIndex, Mediascope и Nielsen, а также отчетов компании "М.Видео" и опросов Левада Центра. Цель исследования - выявить факторы, влияющие на эффективность рекламной кампании и определить оптимальные стратегии ее проведения. Материалы и методы исследования включают анализ данных о бюджетах, видео- и интернет-рекламе, а также опросы потребителей. Основные результаты исследования показывают, что эффективность рекламных кампаний зависит от нескольких факторов, включая правильный выбор медиа-канала, релевантность сообщения и ориентацию на целевую аудиторию. Значимость и новизна данного исследования заключается в том, что оно предоставляет компаниям, занимающимся рекламными кампаниями, практические рекомендации по оптимизации своей деятельности.

**Ключевые слова:** эффективность рекламной кампании; медиа-каналы; релевантность сообщения; целевая аудитория; оптимизация рекламной деятельности.

**Abstract.** This scientific article investigates the effectiveness of advertising campaigns using data from Russian and international agencies such as AdIndex, Mediascope and Nielsen, as well as reports from M.Video and surveys from Levada Center. The aim of the study is to identify factors affecting the effectiveness of advertising campaigns and determine optimal strategies for conducting them. The materials and methods of the study include analysis of data on budgets, video and internet advertising, as well as consumer surveys. The main results of the study show that the effectiveness of advertising campaigns depends on several factors, including the right choice of media channel, message relevance, and targeting the right audience. The significance and novelty of this study lies in providing companies engaged in advertising campaigns with practical recommendations for optimizing their activities.

**Key words:** advertising campaign effectiveness; media market research; consumer behavior; advertising impact; market analysis.

## ВВЕДЕНИЕ

Рекламная кампания является важным инструментом маркетинга, который помогает продвигать товары и услуги на рынке. Существует множество исследований, посвященных изучению эффективности рекламных кампаний и их влиянию на потребительское поведение. Такие исследования проводятся как в России, так и за ее пределами. Однако, несмотря на множество уже проведенных исследований, эффективность рекламных кампаний остается актуальной и важной темой для исследований. В настоящей статье мы проведем критический обзор опубликованных работ на эту тему, а также представим результаты своего исследования.

*Цель моего исследования* - изучить эффективность рекламной кампании в контексте российского медиарынка, а также оценить ее влияние на поведение потребителей. Для достижения этой цели были поставлены следующие задачи:

Изучить отчеты и исследования российских и международных агентств, занимающихся мониторингом и анализом рекламного и медиарынков.

Провести собственное исследование на основе опроса потребителей, чтобы оценить эффективность рекламной кампании и ее влияние на их покупательское поведение.

Проанализировать полученные данные и сделать выводы о эффективности рекламной кампании

и ее влиянии на потребительское поведение.

В тексте статьи будут использоваться следующие термины и аббревиатуры:

*Рекламная кампания (Advertising campaign)* - это планируемый ряд рекламных действий, осуществляемых с целью привлечения внимания к товару, услуге или марке и стимулирования желания приобрести их у потенциальных потребителей.

*Потребительское поведение (Consumer behavior)* - это совокупность действий и решений, которые принимают потребители при выборе, покупке, использовании и утилизации товаров и услуг. Оно включает в себя исследование потребностей, оценку качества и цены товара, а также процесс принятия решения о покупке.

*Медиарынок (Media market)* - это рынок, на котором компании предоставляют услуги связанные с распространением информации, такие как телевизионные и радиовещание, интернет-реклама, пресса и др.

*Рекламный рынок (Advertising market)* - это рынок, на котором предоставляются услуги по созданию, производству, распространению и продвижению рекламы.

*Эффективность рекламной кампании (Advertising campaign effectiveness)* - это мера того, насколько успешно рекламная кампания достигает своих целей, определяемых в зависимости от конкретных задач и целей, которые ставятся перед кампанией. Оценка эффективности рекламной кампании может быть основана на различных показателях, таких как повышение узнаваемости бренда, увеличение продаж, улучшение имиджа и т.д.

*CTR (Click-Through Rate)* - коэффициент кликабельности, который отображает соотношение числа кликов на рекламу к числу показов.

*CR (Conversion Rate)* - коэффициент конверсии, который показывает, сколько человек, перешедших по ссылке, совершили целевое действие.

*ROI (Return On Investment)* - коэффициент доходности инвестиций, который отображает соотношение дохода к затратам на рекламную кампанию.

### МАТЕРИАЛЫ И МЕТОДЫ

Исследование проводилось с целью оценки эффективности рекламной кампании. Для этого были использованы данные из следующих источников:

AdIndex (<https://www.adindex.ru/>) - российское агентство, которое занимается мониторингом рекламного рынка и публикует отчеты о его состоянии, эффективности различных видов рекламы и других важных показателей.

Mediascope (<https://mediascope.net/>) - российское агентство, которое проводит исследования медиарынка, включая изучение эффективности рекламных кампаний, и публикует отчеты о своих исследованиях.

Nielsen (<https://www.nielsen.com/ru/ru/>) - международная компания, которая проводит исследования рынка, включая изучение эффективности рекламных кампаний, и публикует отчеты о своих исследованиях.

Компания "М.Видео" (<https://corp.mvideo.ru/reports/>) - крупная российская компания, которая публикует отчеты о своих рекламных кампаниях на своем официальном сайте.

Levada Center (<https://www.levada.ru/>) - российское исследовательское агентство, которое проводит опросы и исследования мнения потребителей, включая изучение восприятия рекламы и ее влияния на покупательское поведение.

Местом проведения исследования является Российская Федерация.

Для оценки эффективности рекламной кампании были использованы следующие методы исследования:

Анализ отчетов AdIndex, Mediascope, Nielsen и "М.Видео". В ходе анализа были проанализированы отчеты за последние три года, связанные с эффективностью рекламы и медиа, а также отчеты компании "М.Видео" за 2021 год, связанные с результатами рекламных кампаний.

Опрос потребителей с помощью методов, используемых Левада Центром, для определения их восприятия рекламы и ее влияния на покупательское поведение.

**РЕЗУЛЬТАТЫ**

В соответствии с исследованием Mediascope, телевидение является самым популярным источником рекламы в России, достигнув аудитории в 95% домохозяйств. В то же время, многие зрители испытывают негативные эмоции от рекламы и часто пропускают ее, используя различные методы, такие как переключение каналов или использование сервисов видеозаписи.

По данным AdIndex, реклама на транспорте, в том числе на общественном транспорте и реклама на улице, является одним из наиболее эффективных видов рекламы в России. Она позволяет достигать широкую аудиторию и создавать повышенную осведомленность о бренде.

Из отчета компании "М.Видео" за 2021 год можно узнать, что рекламная кампания, основанная на многоканальном подходе, включая использование телевизионной, цифровой и рекламы на улице, привела к увеличению продаж на 20% по сравнению с прошлым годом. Кроме того, использование персонализированной рекламы и создание интерактивных форматов помогли увеличить вовлеченность клиентов и повысить эффективность кампании.

Исследование Nielsen показало, что использование инфлюенсеров в рекламной кампании может быть эффективным способом достижения молодежной аудитории. Однако, использование инфлюенсеров не всегда гарантирует успех, и необходимо тщательно подбирать соответствующих лидеров мнения, чтобы они соответствовали ценностям и интересам бренда.

Результаты опросов, проведенных Левада Центром, показывают, что более половины опрошенных не доверяют рекламе, считая ее неправдивой и манипулятивной. Это означает, что необходимо использовать этические и прозрачные методы в рекламной кампании, чтобы повысить ее эффективность.

Визуализация данных:

Рекламный формат	CTR, %	CR, %	ROI
Телевидение	2.3	3.5	0.8
Радио	0.7	1.8	0.4
Интернет-баннеры	0.1	0.3	0.2
SMM	0.3	1.2	0.6
SMS-рассылки	1.5	1.8	0.5

**Рис. 1. Таблица с данными по эффективности рекламы в России в 2022 г.**

**ДИСКУССИЯ**

В данной статье была проведена оценка эффективности рекламной кампании на основе данных от российских агентств AdIndex и Mediascope, международной компании Nielsen, а также отчетов компании "М.Видео". Кроме того, было произведено исследование мнения потребителей с помощью исследовательского агентства Levada Center.

Результаты исследования показали, что наиболее эффективными видами рекламы являются телевизионная и интернет-реклама. Также было выявлено, что эффективность рекламной кампании может быть увеличена при использовании персонализированной рекламы и ретаргетинга. В то же время, реклама в газетах и на радио имеет более низкую эффективность.

Эти результаты соотносятся с принятыми в науке подходами и сведениями о том, что телевизионная и интернет-реклама являются наиболее эффективными видами рекламы. Более того, полученные результаты были подкреплены исследованием мнения потребителей, которые также отметили телевизионную и интернет-рекламу как наиболее заметные и запоминающиеся виды рекламы.

Однако, необходимо отметить, что эффективность рекламной кампании зависит от многих факторов, таких как целевая аудитория, качество контента и креативный подход. Поэтому, для достижения максимальной эффективности рекламной кампании, необходимо проводить дополнительные исследования и использовать инновационные подходы.

В заключении, полученные результаты исследования могут быть полезны для маркетинговых отделов компаний при планировании рекламных кампаний и выборе наиболее эффективных видов рекламы. Кроме того, данные результаты могут быть использованы в дальнейших научных исследованиях в области маркетинга и рекламы.

### **ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Исходя из данных, полученных из российских и международных исследовательских агентств, а также из отчетов компаний, можно сделать вывод о том, что эффективность рекламной кампании зависит от многих факторов. Однако, наиболее значимыми из них являются: выбор целевой аудитории, правильное позиционирование бренда, качество контента и выбор каналов распространения.

Исследования Mediascope и AdIndex показывают, что рекламные кампании на телевидении остаются наиболее эффективными в России. Несмотря на это, в последнее время, с увеличением количества пользователей интернета, реклама в сети становится все более значимой и может дать хороший результат.

Отчет компании "М.Видео" подтверждает эффективность использования инструментов digital-маркетинга, таких как SMM, реклама на поисковых системах и реклама на мобильных устройствах.

Также из отчетов Nielsen и Levada Center можно выделить то, что потребители все больше обращают внимание на качество контента и его соответствие их интересам. При этом, реклама, которая не навязывается и хорошо вписывается в контекст пользователя, может быть эффективной.

Дальнейшие исследования могут быть направлены на изучение влияния психологических факторов, таких как эмоциональный фон, на эффективность рекламной кампании. Также можно изучать эффективность использования новых технологий, таких как AR и VR, в рекламе.

В целом, на основе полученных результатов, можно сделать вывод о том, что для эффективности рекламной кампании необходимо учитывать множество факторов и подбирать наилучшие комбинации каналов и контента для конкретной целевой аудитории. Однако, развитие digital-маркетинга и использование новых технологий в рекламе могут быть многообещающими направлениями в будущем.

### **Список источников**

1. AdIndex. URL: <https://www.adindex.ru/> (дата обращения: 21.04.2023).
2. Mediascope. URL: <https://mediascope.net/> (дата обращения: 21.04.2023).
3. Nielsen. URL: <https://www.nielsen.com/ru/ru/> (дата обращения: 21.04.2023).
4. Компания "М.Видео". Отчет за 2021 год [Электронный ресурс]. URL: <https://corp.mvideo.ru/reports/mvideo-corporate-report-2021.pdf> (дата обращения: 21.04.2023).
5. Levada Center. URL: <https://www.levada.ru/> (дата обращения: 21.04.2023).

УДК 339.187.62

# ОПЕРАТИВНЫЙ ЛИЗИНГ: ПЕРСПЕКТИВЫ И РОЛЬ В РАЗВИТИИ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

**ЧАСОВОЙ ВАЛЕРИЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ**

к.э.н., доцент,

доцент кафедры прикладной экономики

ФГАОУ ВО «Московский государственный институт международных отношений (университет)»

**Аннотация:** в статье рассматривается экономическая роль оперативного лизинга в условиях ориентации на импортозамещение. Определены перспективы использования лизинга как эффективного инструмента выхода из посткризисного состояния экономики. Выявлено значение лизинга в процессе освоения производством новых видов промышленной продукции и продвижения ее к конечному потребителю.

**Ключевые слова:** оперативный лизинг, импортозамещение, предпринимательская деятельность, инновационные технологии, потребление.

## OPERATIONAL LEASING: PROSPECTS AND ROLE IN THE DEVELOPMENT OF DOMESTIC PRODUCTION

**Chasovoy Valeriy Alexandrovich**

**Abstract:** The article discusses the economic role of operational leasing in the context of orientation to import substitution. The prospects of using leasing as an effective tool for overcoming the post-crisis state of the economy are determined. The importance of leasing in the process of mastering the production of new types of industrial products and promoting it to the end consumer is revealed.

**Key words:** operation leasing, import substitution, entrepreneurship, innovative technologies, consumption.

Понятие «лизинг» довольно широко используется в современной научной экономической литературе, в бизнес-сообществе и в повседневной бытовой лексике. Лизинг в переводе с английского означает «аренда» - термин, значение которого определяется возможностью собственника уступить право пользования объектом собственности третьему лицу на определенный срок за определенную плату. В качестве специфических синонимов используются также термины «прокат», «найм», «фрахт», «рентинг», «каршеринг».

Вместе с тем в российских законодательных и нормативных актах, в учебной и научной литературе лизинг определяется как некий особый тип аренды. Так, например, Гражданский Кодекс Российской Федерации определяет лизинг как финансовую аренду[1]. Аналогично лизинг определен и Федеральным Законом «О финансовой аренде (лизинге)». Различные определения лизинга дают российские экономисты-исследователи В.Газман, Т.Философова, В.Горемыкин и другие. Наиболее верным представляется определение лизинга как особого вида предпринимательской деятельности, основанного на использовании института собственности и арендных отношений. Субъектами (лизингодателями) в этом случае являются компании любой формы организации предпринимательской деятельности — государственные, акционерные, общества с ограниченной, командитной или полной ответственностью.

Развитие лизинга, начавшееся в развитой рыночной экономике с середины двадцатого столетия, изначально шло двумя путями.

Первый – **financial leasing** — предполагал активное участие крупного денежного капитала (в первую очередь — банковского) в создании лизинговых компаний и рассматривался им как особый вид банковских операций. Поскольку в России лизинг начал развиваться под доминирующим влиянием банковской сферы, то в изначальных законодательных и нормативных актах он рассматривался исключительно как финансовый.

Одной из первых крупных финансовых лизинговых компаний в России была компания «РГ-Лизинг», созданная Сбербанком совместно с немецким банком.

Тем не менее, первая лизинговая компания в США была создана как компания, выражавшая интересы производителей. В дальнейшем лизинговыми компаниями обзавелись почти все крупнейшие производители, усмотрев в лизинге эффективный способ продвижения своей продукции к конечному потребителю. Особенно, в условиях наличия на рынке неплатежеспособного спроса. Второй вид лизинга получил название **operation leasing**. С точки зрения смыслового содержания термин необходимо было бы перевести как **производственный (промышленный) лизинг**, но, по какой-то причине была использована простая транслитерация. И второй тип лизинга получил в России название оперативный.

Повторим, что этот тип лизинга, как правило, представляет несомненный интерес для производителей. В России наглядным примером оперативного (производственного, промышленного) лизинга является компания «КАМАЗ-лизинг». В настоящее время оперативный (производственный, промышленный) лизинг в Российской Федерации фактически находится вне правового поля[2].

На практике нередко встречаются комбинированные типы лизинговых компаний, сочетающие интересы банковского сектора и промышленного производства. Типичным примером комбинированного типа является компания «Ильюшин Финанс».

Экономические санкции в отношении российской экономики несомненно имеют и обратный для их применителей эффект - они создали предпосылки для восстановления отечественной промышленности. Импортозамещение, как целевая установка развития отечественного производства необходимых для производственного и бытового потребления товаров, должно привести к появлению на внутреннем рынке товаров и услуг необходимого ассортимента и качества. Это касается практически всех сфер общественного производства — промышленности, транспорта, строительства, сельского хозяйства, сферы услуг.

Но, решая проблему **производства** импортозамещающих товаров, необходимо уделять должное внимание способам и методам их доставки конечному потребителю. Особенно, это касается сложных, дорогостоящих продуктов. К примеру, вопрос производства отечественных самолетов, которые в перспективе должны придти на замену Эрбасам и Боингам. Решению организационных, технических и технологических задач уделяется серьезное внимание. При этом фактически не обсуждается экономическая составляющая. А ведь очевидно, что конечная стоимость отечественных самолетов вряд ли будет ниже стоимости западных аналогов, приобрести которые в собственность, не могли многие российские компании-авиаперевозчики. Поэтому львиная доля авиапарка отечественных компаний состояла из самолетов, взятых в лизинг у лизинговых(как правило, зарубежных) компаний.

В России сегодня есть несколько крупных лизинговых компаний (Сбер лизинг, ВТБ лизинг, ВЭБ лизинг и т.д.), обладающие большими финансовыми возможностями, предоставленными их материнскими компаниями - банками, которые в состоянии выкупить у производителей дорогостоящие самолеты с тем, чтобы сдать их в лизинг авиаперевозчикам.

И, скорее всего, они готовы к такого рода операциям финансового лизинга.

При этом, очевидно, что в стоимость лизинговых платежей будет включена прибыль этих лизинговых компаний и их учредителей, которые рассматривают финансовый лизинг как доходную банковскую операцию.

Что же мешает ОАК или конкретным производителям МС-21, ТУ-214, ИЛ-96 учредить собственные лизинговые компании, которые, в отличие от лизинговых компаний финансового лизинга, могут предоставить лизингополучателям не только саму технику, но и предложить услуги по обслуживанию, поставкам запасных частей, модернизации и утилизации?

В мировой практике десятки лет применяется схема так называемого **большого** лизинга, которая предполагает, что лизинговая компания, теснейшим образом связанная с производителем объекта лизинга, берет на себя практически решение всех проблем, связанных с эксплуатацией лизингового имущества.

Думается, такая схема может быть эффективно применена не только в авиастроении, но и в автомобилестроении, в производстве строительной, дорожной и сельскохозяйственной и бытовой техники.

Проблема импортозамещения, которую российской промышленности предстоит решить в ближайшие годы, чаще всего рассматривается как проблема замещения товаров производственного и бытового назначения, которые выпускались иностранными производителями или производились на территории Российской Федерации с использованием машин, станков, оборудования, технологий западных компаний, **аналогами** лучшего или сравнимого качества.

При этом производство, как правило, ориентируется на сформировавшийся в последние два-три десятилетия спрос, который в немалой степени возник на основе тотального дефицита в советской экономике и экономике периода перестройки.

Однако, современный спрос определяется не только и не столько ценовыми параметрами (хотя их значение никто не умаляет) или необходимостью решить насущные проблемы, удовлетворить реальные производительные или бытовые потребности, но и желанием качественно улучшить их.

С производительными потребностями все более-менее понятно — необходимо внедрять инновационные технологии, позволяющие увеличить производительность труда, автоматизировать производство, сделать его энергосберегающим и экологичным.

Рост удовлетворения бытовых потребностей, как правило, связывают с производством средств коммуникации, компьютерной техники. В остальном, ставка делается на модернизацию существующих на товарных рынках объектов.

Вместе с тем, решение задачи социально — экономического развития общества и отдельных его членов настоятельно требует нового современного подхода к удовлетворению потребностей.

Российская Федерация — крупнейшее в мире государство, значительная часть территории которого является малонаселенной. Население все больше предпочитает возможность пользоваться современными благами, которые концентрируются в больших городах, промышленных, научных, культурных и финансово-административных центрах. Развитая система транспортного сообщения, обеспечение теплом и энергией, доступность учреждений здравоохранения и образования, возможность занятий спортом и культурного досуга — все это приводит к урбанизации страны, созданию мегаполисов-человейников

Те, кто по разным причинам продолжает проживать в сельской местности, в небольших городах, в отдаленных от центров местностях, сталкиваются с повседневными трудностями приобщения к плодам современной цивилизации.

Основные проблемы для жителей отдаленных и малонаселенных районов — плохая транспортная доступность районных, областных центров, ближайших городов и неэффективное и ненадежное энергоснабжение.

Для жителей значительной части территории страны осенне-весенняя распутица, снежные зимы, холодный климат — это то, с чем они сталкиваются большую часть года. Состояние местных дорог всегда было, есть и, наверное, еще долго будет одной из двух самых известных бед в России. Если к сложностям и дороговизне строительства дорог прибавить очень значимые расходы на их содержание и ремонт, то особых надежд, что на легковом автомобиле можно будет добраться в любую погоду до больницы или театра от фермы или поселка, питать не приходится.

А между тем проблема имеет свое довольно простое и экономически эффективное решение. Взять, к примеру, зимний период со снежными метелями, заносами. Расчистка дороги, даже если она есть, дело трудоемкое, затратное, требующее наличия недешевой снегоуборочной техники и соответствующих специалистов. Жители северных районов, где и дорог то нет, давно отдают предпочтение снегоходам, способным преодолевать значительные расстояния по снегу. В давние времена в ограни-

ченном количестве выпускались аэросани. Сегодня почти штучно производятся суда на воздушной подушке и вездеходы на пневматике большого диаметра. В основном, они используются нефте и газо добывающими компаниями. Большинству населения эти транспортные средства недоступны из-за высокой цены.

В Канаде, климат которой мало чем отличается от климата многих регионов России, многие годы выпускаются автомобили на гусеничном ходу. Также в свободной продаже комплекты ВГД (вездеходно гусеничных движителей), которые позволяют в течение 30 минут заменить колеса на ВГД, превратив серийный легковой автомобиль в комфортный снегоход. Комплект ВГД иностранного производства можно купить и у российских коммерческих компаний. Но стоит такой комплект будет не менее полу-миллиона, что, надо согласиться, тоже не очень доступно для рядового потребителя. Серийного производства этого технически не сложного оборудования в России почему-то нет, хотя, очевидно, что реальный спрос имеется. Возможно, дело сдвинулось бы с мертвой точки, если бы государство сочло возможным и необходимым экономически простимулировать столь значимое производство. Не малую позитивную роль могла бы сыграть и специализированная лизинговая компания, выдавая в аренду комплекты ВГД. Такая компания могла быть создана серийным производителем (по примеру КАМАЗ лизинга), но возможно и участие государственной транспортной лизинговой компании (ГТЛК), которая, к слову, успешно освоила лизинг беспилотных летательных аппаратов (БПЛА), вложив в их приобретение около 500 млрд. руб.

Другим, не менее эффективным способом решения проблемы отсутствия хороших местных дорог, могло бы стать масштабное серийное производство сверхлегких летательных аппаратов — автожиров. Изобретенный еще в первой половине двадцатого века, автожир, оснащенный современным двигателем и навигационным оборудованием, мог бы стать незаменимым транспортным средством для сотен тысяч или даже миллионов российских граждан, проживающих в сельской местности, для туристов, геологов, работников лесо и рыбоохраны, для пожарных и врачей скорой помощи. Основная привлекательность автожира в его малой стоимости (в десятки и сотни раз ниже стоимости небольшого вертолета). Он прост в эксплуатации и довольно прост в изготовлении[3]. Но, как и в истории с ВГД, автожиры не выпускаются в России серийно крупными производителями. Существует небольшое, почти кустарное производство, которое держится на энтузиазме его создателей. В той же Европе налажено серийное производство двух-трех местных автожиров с открытой или закрытой кабиной. Автожир не является всепогодным транспортным средством, есть определенные ограничения. Автожир вряд ли можно массово использовать вблизи городов с авиационным сообщением, в районе некоторых объектов и территорий. Но во многих случаях он может прекрасно выполнять задачу транспортировки по воздуху нескольких пассажиров или груза от фермы или поселка до районного центра. Требования к техническому состоянию и обслуживанию автожиров, разумеется, выше требований к автоснегоходам. Именно поэтому автожир мог бы стать хорошим объектом для специализированных лизинговых компаний, которые в рамках оперативного (производственного, промышленного) большого лизинга могли бы не только предоставлять это воздушное транспортное средство в аренду, но и обеспечивать его ремонт и обслуживание, хранение и подготовку любителей, способных управлять автожирами.

Важной для многих сельских жителей, фермеров является проблема получения экономически выгодной стабильной энергии. Страна, являющаяся одной из передовых по добыче газа не обеспечивает газом почти 30 процентов населения. Очевидно, что проводить газопровод в отдаленные поселения работа не из дешевых. И только вынужденное сокращение экспортных поставок заставило Газпром начать масштабную газификацию. Но ожидать, что газ придет в каждый сельский дом, на каждую ферму вряд ли стоит.

Та же проблема и с поставками электроэнергии. Мощности генерирующих компаний вполне достаточны для обеспечения нужд населения в относительно недорогой энергии. Издержки по строительству высоковольтных линий электропередач, обеспечению их трансформаторными подстанциями, обслуживанию настолько высоки, что делают обеспечение электроэнергией по проводам отдаленных потребителей экономически невыгодным при фиксированных тарифах.

Решение имеет и эта проблема — ветрогенераторы, солнечные станции, передвижные дизель-



генераторы, которые можно устанавливать на отдаленных участках для обеспечения жилых помещений и производственных мощностей электроэнергией.

Использованию возобновляемых источников энергии в нашей стране уделялось совсем немного внимания. Упор делался на, как казалось тогда, безграничные запасы газа, нефти, на выработку электроэнергии тепловыми, атомными и гидростанциями. Это привело к тому, что производство ветрогенераторов, солнечных батарей и дизель генераторов российские производители стали осваивать гораздо позднее многих стран.

Но и сегодня отечественное производство оборудования для выработки энергии на основе использования возобновляемых источников находится только в начальной стадии. Практика показывает, что полностью укомплектованная ветрогенерирующая установка, включающая собственно ветрогенератор, блок аккумуляторных батарей, инвентар и контроллер по стоимости не уступает цене среднего дома. Обслуживание ветрогенерирующей установки требует особой специализированной оснастки, приборов, оборудования и высококвалифицированных специалистов. Такая же ситуация с солнечными батареями и передвижными дизель-генераторными установками.

Очевидно, решение указанных проблем возможно на основе использования лизинговых компаний, работающих по схеме «лизинг с обслуживанием».

Еще одно перспективное направление деятельности лизинговых компаний связано с преодоление кризисных ситуаций, которые возникают в экономике в результате влияния разного рода негативных факторов. Это может быть пандемия, санкционная политика третьих стран, падение платежеспособного спроса, природные катаклизмы, кризис банковской системы.

Любая из этих причин может привести бизнес к приостановке деятельности или полному банкротству. Государство, заинтересованное в сохранении крупного, среднего и малого бизнеса с учетом имеющихся возможностей и приоритетов, может вводить налоговые послабления, субсидировать отдельные сферы и виды предпринимательской деятельности, стимулировать банковскую сферу к оказанию финансовой поддержки бизнесу. Набор методов и инструментов определяется, как уже отмечалось, финансовыми возможностями государства, наличием профессионалов в органах экономического управления, умением использовать различные способы, варианты и формы поддержки как крупного так и среднего и малого бизнеса.

Одним из таких инструментов является **возвратный** лизинг, принципиальная схема реализации которого предполагает продажу предприятием или коммерческой фирмой основных производственных фондов лизинговой компании с одновременным заключением с этой лизинговой компанией договора лизинга проданных фондов на определенное время.

Иными словами, объект лизинга остается на прежнем месте в пользовании бывшего собственника, который в результате осуществления вышеупомянутой операции:

во-первых, получает финансовую инъекцию в размере продажной (остаточной) стоимости основных производственных фондов;

во-вторых, существенно снижает налогооблагаемую базу и, соответственно, размер налога;

в-третьих, использует предоставляемую, как правило, в случае возвратного лизинга схему нарастающей арендной платы.

Профессиональное использование возможностей, полученных в результате проведения операции возвратного лизинга, позволяет бывшему собственнику продолжить предпринимательскую деятельность, не прибегая к кредиту, обеспечить в начальный период аренды модернизацию или диверсификацию бизнеса и, по завершении лизингового периода, выкупить основные производственные фонды у лизинговой компании.

Следует отметить, что указана всего лишь принципиальная схема возвратного лизинга. Но схема, имеющая практическое значение и использованная в деятельности некоторых российских лизинговых компаний[4].

В заключение можно утвердительно ответить на вопрос о позитивном воздействии оперативного лизинга в деле решения задач, стоящих перед российской экономикой в непростой экономической ситуации. И выразить сожаление, что исследование возможностей лизинга, уровень подготовки специа-

листов для этой сферы предпринимательской деятельности не соответствуют тем задачам и возможностям, которые можно эффективно решать с помощью лизинга.

#### **Список источников**

1. Гражданский Кодекс Российской Федерации. гл.34, ст. 665
2. Часовой В.А. Промышленный лизинг: вне правового поля. М., изд-во Панорама, Лизинг, 2020, №3, с. 12-19
3. Часовой В.А. Быть или не быть: сверхмалая авиация и преодоление второй беды в России. М., изд-во АНК ИП, Страхование дело, 2021, №4, с. 51-58
4. Часовой В.А. Возвратный лизинг: важнейший инструмент восстановления малого и среднего бизнеса в посткризисной экономике. М., изд-во АНК ИП, Управление риском, 2020, №4, с. 3-7

# ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

УДК 338

# ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ДОКТРИНЫ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ

**ТВЕРДОХЛЕБОВА ЮЛИЯ АНДРЕЕВНА,  
БОЧАРОВ АНТОН МИХАЙЛОВИЧ**

студенты

Азово-Черноморский инженерный институт – филиал  
ФГБОУ ВО «Донской государственный аграрный университет»

**Научный руководитель: Панасюк Анатолий Сергеевич**

канд. экон. наук, доцент

Азово-Черноморский инженерный институт – филиал  
ФГБОУ ВО «Донской государственный аграрный университет»

**Аннотация:** В статье рассматриваются проблемы реализации доктрины продовольственной безопасности России с учетом современной геополитической обстановки и влияния иностранных санкций. Обозначаются условия и задачи достижения продовольственной безопасности, а также анализируется состояние национального АПК и методы поддержки его частного сектора со стороны государства.

**Ключевые слова:** экономика, агропромышленный комплекс, продовольственная безопасность, продовольственная независимость, аграрный сектор.

## PROBLEMS OF IMPLEMENTING THE DOCTRINE OF FOOD SECURITY IN RUSSIA

**Tverdokhlebova Yulia Andreevna,  
Bocharov Anton Mikhailovich**

*Scientific adviser: Panasyuk Anatoly Sergeevich*

**Abstract:** The article deals with the problems of implementing the doctrine of food security in Russia, taking into account the current geopolitical situation and the impact of foreign sanctions. The conditions and tasks for achieving food security are outlined, and the state of the national agro-industrial complex and methods of supporting its private sector by the state are analyzed.

**Key words:** economy, agro-industrial complex, food security, food independence, agricultural sector.

Продовольственная безопасность, исходя из определения Продовольственной и сельскохозяйственной организации Объединенных наций (далее ФАО), – это состояние, при котором все граждане определенного государства всегда имеют физический, социальный и экономический доступ к достаточному количеству безопасного и питательного продовольствия для удовлетворения своих диетических потребностей и пищевых предпочтений для ведения активной и здоровой жизни.

Доктрина продовольственной безопасности России – есть официальный государственный документ, определяющий национальные интересы страны в сфере достижения продовольственной безопасности, а также ставящий задачи, решение которых способствует повышению качества уровня жизни.

ни граждан за счет достаточного обеспечения населения качественными пищевыми продуктами.

Реализация этой доктрины является одним из элементов национальной безопасности страны. Без обеспечения продовольственной безопасности невозможно наращивание темпов экономического развития, достижение социально значимых задач, а в некоторых случаях и сохранение суверенитета.

Долгие годы Россия строила и развивала агропромышленный комплекс за счет иностранной техники, технологий, семян, методов селекции и т.д. Однако в 2022 году наша страна попала под беспрецедентное санкционное влияние со стороны иностранных государств и международных организаций. Само собой, это нанесло серьезный удар по всем секторам национальной экономики, и в особенности по агропромышленному комплексу. Что создает угрозу для отечественного производства пищевых продуктов, в тех объемах, в которых они могут удовлетворять спрос внутри страны. Существующая международная обстановка бросает серьезный вызов для реализации доктрины продовольственной безопасности РФ, а также является причиной возникновения новых преград на её пути.

Основные задачи исследования:

1. Определить влияние санкций на состояние национального АПК;
2. Обозначить условия и задачи достижения продовольственной безопасности.
3. Проанализировать как на сегодняшний день исполняется Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации и какие проблемы в процессе реализации возникают.

В ходе разработки темы, мы будем постепенно реализовывать каждую из них.

2022-2023 гг. можно обозначить, как годы наиболее сильного санкционного влияния на российскую экономику.

Санкционные пакеты, принятые странами Запада, затрагивают все отрасли отечественной экономики, и, конечно же, в стороне не остался агропромышленный комплекс. Однако он пострадал куда меньше, чем другие отрасли, во многом из-за низкого уровня информатизации и внедрения ИТ.

Наиболее сильным ударом оказались ограничения на поставку техники и запасных частей на неё. Европейский Союз запретил экспорт электроники, программного обеспечения, гидравлики, режущих частей жаток для комбайнов, форсунок, гидромоторов, гидравлических систем. В Россию больше не ввозятся комбайны, тракторы, грузовики, почвообрабатывающие и посевные машины, техника для химической защиты и полива почвы, прекратила свою работу система GPS [1]. Отечественные производители на данный момент не могут предоставить достойных аналогов западному оборудованию, а потому спрос на него остается неудовлетворенным. Доля иностранной техники в структуре сельского хозяйства очень высока и дефицит, а также удорожание запчастей, сказываются на производственных процессах исключительно негативно. Длительное отсутствие отечественных аналогов западной техники и запчастей на нее создает угрозу для всей отрасли и может оказать пагубное влияние на своевременный сбор урожая. По состоянию на 1 мая 2022 г. у сельскохозяйственных товаропроизводителей имелось 429728 единиц тракторов, 124179 единиц зерноуборочных комбайнов и 15353 единицы кормоуборочных комбайнов. Дефицит тракторов составляет порядка 70000 единиц, комбайнов – 37000 единиц. Доля тракторов, эксплуатируемых более 10 лет, составляет примерно 57%, зерноуборочных комбайнов – 45%, кормоуборочных комбайнов – 43% [2, с. 11]. Такие цифры предоставляет Министерство сельского хозяйства.

На данный момент российское производство сельскохозяйственной техники постепенно набирает обороты. После ухода с национального рынка европейских товаров и продуктов, в стране особо пристальное внимание стало уделяться развитию национального, отечественного, производства и импортозамещению. По данным ассоциации «Росспецмаш», объёмы производства отечественного оборудования выросли на 6% за 2022 год. Этот показатель невелик, однако положительная тенденция намечается. Особенно это хорошо демонстрируют объёмы продаж. За год они подскочили на 21,7%. Тем не менее спрос всё еще остается неудовлетворенным и многие предприятия ощущают дефицит оборудования и запасных частей на него.

Аграрный комплекс страны постепенно оправляется от шока и совершенствуется. И государство принимает все возможные для этого меры. Об этом свидетельствует указ президента об утверждении стратегии развития агропромышленного и рыбохозяйственного комплексов до 2030 года. Она предпо-

лагают финансовую поддержку производства сельхозтехники, расширение логистических цепочек для поставки сельхозпродукции, расширение посевных площадей, создание единой цифровой платформы агропромышленного и рыбохозяйственного комплексов. Для сохранения темпов обновления парка техники и снижения техники, эксплуатируемой свыше 10 лет, будет проводиться ежегодное обновление парка техники на уровне 10% от числа имеющихся в наличии машин и прочих видов техники [2, с. 12]. Всё это должно способствовать достижению и укреплению продовольственной безопасности.

Условия реализации доктрины продовольственной безопасности в данном случае и являются обязательными для выполнения задачами.

Далее обозначим каждую из них:

1. Продовольственная безопасность характеризуется абсолютной и всеобщей доступностью населению базовых, необходимых, для нормальной и полноценной жизнедеятельности, продуктов питания в необходимом объёме. Это означает, что все пищевые товары должны быть представлены на рынке в достаточном количестве.

2. Продовольственная безопасность страны не должна существовать отдельно от уровня жизни населения. Для того, чтобы население могло приобретать всю продуктовую корзину без тягот для жизни, оно должно быть экономически независимым, то есть платежеспособным. Уровень благосостояния граждан должен быть выше установленного минимума. Прожиточный минимум – это денежный показатель, рассчитанный для каждого жителя страны на 1 месяц, определяющий сумму денежных средств, необходимую для полноценной жизни.

3. Все производимые страной, а также закупаемые товары, находящиеся в продуктовой корзине, рассчитанной для рационального питания одного человека, должны быть, непременно, самого высокого качества, то есть соответствовать требованиям Роспотребнадзора.

Доктрина продовольственной безопасности РФ от 21.01.2020 года весьма успешно реализуется в рамках современного экономического и политического положения. Внизу представлена таблица, на которой определен минимальный уровень продукции, который должен быть достигнут для достижения продовольственной безопасности и продовольственной независимости страны.

**Таблица 1**  
**Продовольственная независимость России по основным продуктам (в%)**

1.	зерна	не менее 95 %
2.	сахара	не менее 90 %
3.	растительного масла	не менее 90 %
4.	мяса и мясопродуктов (в пересчете на мясо)	не менее 85 %
5.	молока и молокопродуктов (в пересчете на молоко)	не менее 90 %
6.	рыбы и рыбопродуктов (в живой массе — масса сырца)	не менее 85 %
7.	картофеля	не менее 95 %
8.	овощей и бахчевых	не менее 90 %
9.	фруктов и ягод	не менее 60 %
10.	семян основных сельскохозяйственных культур отечественной селекции	не менее 75 %
11.	соли пищевой	не менее 85 %

Продовольственная независимость определяется, как уровень самообеспечения в процентах, рассчитываемый как отношение объема отечественного производства сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия к объему их внутреннего потребления и имеющий пороговые значения [3].

Одной из основных преград для достижения требований продовольственной независимости, наряду с дефицитом технического оборудования, является отсутствие отечественных семян для выращивания сельскохозяйственных культур. Хотя страны Запада не вводили запрета на экспорт семян в Россию, существует необходимость в разведении собственных сортов. Особенно остро ощущается зависимость российского АПК от иностранных поставок именно во вопросах селекции.

По данным Министерства сельского хозяйства доля отечественных семян составляет 67%. При этом для достижения продовольственной независимости необходимо достичь показателя в 75%. По некоторым же культурам ситуация вовсе видится катастрофической. По подсолнечнику импортных семян и семян, не входящих в госреестр больше 70%, а по сахарной свекле и картофелю – более 90%. В 2022 году доля отечественных семян сои составила 46,2%, кукурузы – 42,9%, рапса – 30,5%, подсолнечника – 21,8%, картофеля – 8,7%, сахарной свеклы – 3%. Доля российских семян зерновых и зернобобовых культур – 70% [4, с. 17]. Для производства яиц используются птицы 9 кроссов, из них только 2 – отечественной селекции. Зависимость от импорта в животноводстве по генетическому материалу составляет от 80 до 100%. Такие цифры представляет нам ВШЭ и Россельхозцентр.

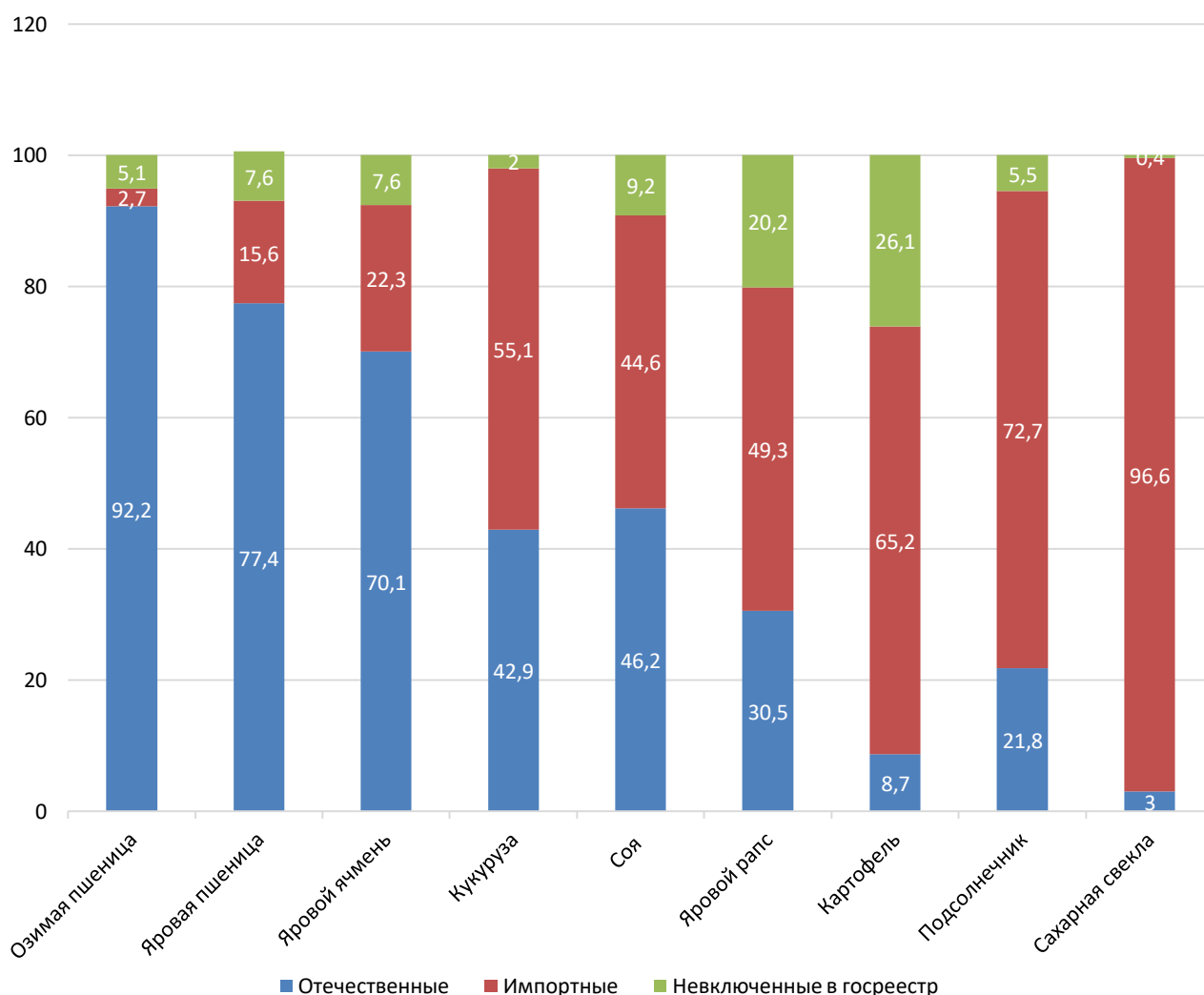


Рис. 1. Доля семян отечественной и импортной селекции (2022 г.)

Также нужно иметь ввиду, что экономические санкции однажды могут коснуться и этой отрасли. 6 июля 2022 года в Россию был запрещен ввоз семян подсолнечника из французских питомников Lidea France и Limagrain Europe [5]. Официальной причиной запрета стало снижение качества поставляемой продукции, однако вслед за ними с российского рынка могут уйти другие иностранные компании, занимающиеся селекцией семян. Самым крупной потерей для российского АПК был уход Corteva с её сортом семян Pioneer, который широко применялся в сельском хозяйстве.

Отечественные же гибриды пока уступают по качеству иностранным. Кроме того, ускоренный переход на российские семена и генетику создает риски падения эффективности производства в отечественном АПК. Что ставит под угрозу достижение продовольственной безопасности страны.

Министерство сельского хозяйства выделяет селекционерам финансирование по Федеральной научно-технической программе (ФНТП), а также предоставляет льготное кредитование. Кроме того, был увеличен размер возмещения по капзатратам на строительство селекционно-семеноводческих центров – с 20 до 50%. Также стимулируется спрос на семена, произведенные в рамках ФНТП, за счет возмещения до 70% затрат на их приобретение. В планах – организация образовательных центров для селекционеров, биотехнологов и биоинформатиков [5], а также создание единой цифровой базы генетических коллекций

Итак, для достижения всех целей, установленных в Доктрине продовольственной безопасности РФ необходимо добиться:

- стабильности национальной валюты;
- спокойствия на внешнеполитической арене;
- стабильных социальных и гражданских отношений;
- совершенствования и повсеместного внедрения передовых технологий в различные сферы жизни;
- проведения успешной аграрной политики;
- налаживания отечественного производства сельскохозяйственной техники и оборудования;
- увеличения количества и качества продовольственных товаров;
- снижения зависимости от импорта семян и т.д.

Россия имеет большой потенциал для достижения полной продовольственной независимости, а также успешного развития собственного агропромышленного комплекса. Уже сейчас делаются первые шаги на пути к совершенствованию отечественной селекции и производства сельскохозяйственной техники. К 2030 году Минсельхоз обещает обеспечить полную независимость российского рынка от импортной продукции. А потому мы считаем необходимым продолжить наблюдение за развитием в этом направлении, а также реализацией Доктрины продовольственной безопасности.

#### Список источников

1. Цаголти А. Импортзамещение в AgroTech: условия, сложности, перспективы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://www.agroinvestor.ru/column/alan-tsagolti/38687-importozameshenie-v-agrotech-usloviya-slozhnosti-perspektivy/> (дата обращения 17.03.2023).
2. Стратегия развития агропромышленного и рыбохозяйственного комплексов Российской Федерации на период до 2030 года // Утверждена правительством Российской Федерации от 8 сентября 2022 г. № 2567-р // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://static.government.ru/media/files/G3hzRyrGPbmFAfBFgmEhxTrec694MaHp.pdf> (дата обращения 17.03.2023).
3. Указ Президента РФ от 21 января 2020 г. № 20 «Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/73338425/> (дата обращения 17.03.2023).
4. Тихомиров А.И., Фомин А.А. Технологическая импортозависимость АПК России: современные вызовы и возможности // Международный сельскохозяйственный журнал. – 2023. – Т. 66. – № 1. – С. 16-19.
5. Карабут Т. Россия планирует заместить импортные семена в ускоренном режиме [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://rg.ru/2022/08/03/chto-poseesh.html> (дата обращения 03.04.2023).

© Ю.А. Твердохлебова, А.М. Бочаров, 2023



УДК 330

# СИСТЕМА ВНЕШНЕГО И ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

**ДЕМИДОВА АННА ВЯЧЕСЛАВОВНА**

студент

ФГАОУ ВО "Волгоградский государственный университет"

**Научный руководитель: Григорьева Любовь Владимировна**

старший преподаватель

ФГАОУ ВО "Волгоградский государственный университет"

**Аннотация:** в научной статье изучается понятие финансовой безопасности предприятия и его основные аспекты, рассматриваются особенности системы внешнего и внутреннего контроля как инструмент обеспечения данной безопасности предприятия.

**Ключевые слова:** контроль, внешний контроль, внутренний контроль, предприятие, финансовая безопасность.

## THE SYSTEM OF EXTERNAL AND INTERNAL CONTROL AS A TOOL TO ENSURE THE FINANCIAL SECURITY OF THE ENTERPRISE

**Demidova Anna Vyacheslavovna***Scientific adviser: Grigorieva Lyubov Vladimirovna*

**Abstract:** the scientific article studies the concept of financial security of an enterprise and its main aspects, examines the features of the external and internal control system as a tool to ensure this security of the enterprise.

**Key words:** control, external control, internal control, enterprise, financial security.

От обеспечения финансовой безопасности предприятия зависят многие производственные, складские и товарные процессы, такие как обеспечение ресурсами, налаживание процесса производства, квалификация сотрудников [4, с. 463]. Именно поэтому выбранная тема актуальна для исследования.

Исследуя понятие «финансовая безопасность компании», следует выделить его основные аспекты (рисунок 1).

Предприятие, работающее с конфиденциальными финансовыми данными, должно принимать меры предотвращения внешних и внутренних угроз с помощью контроля финансовой безопасности.

В.Я. Вилисов утверждает, что «управленческий (внешний) контроль, в отличие от внутреннего контроля, основан в первую очередь на учетных данных, часто получаемых с помощью программного обеспечения для бухгалтерского учета» [2, с. 123]. Его цель – обеспечить надежное финансовое управление и устойчивость компании. Его подход построен на составлении и мониторинге бюджетов.

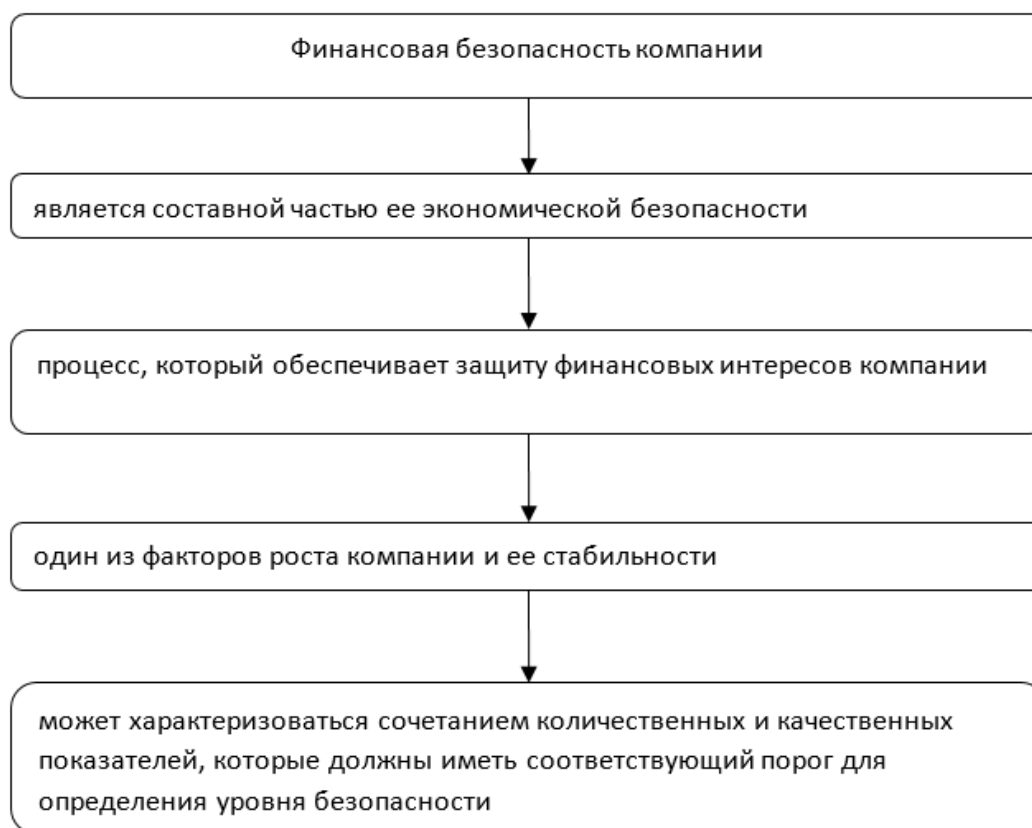


Рис. 1. Основные аспекты понятия «финансовая безопасность компании» [1, с. 58]

Действия и процессы, связанные с управленческим контролем, включают, среди прочего: осуществление учета затрат; установление бюджета; мониторинг расходов и доходов; анализ баланса и отчета о прибылях и убытках; анализ затрат; сопровождение казначейства; составление финансового отчета по заданной теме [3, с. 61].

С целью оценки эффективности внешнего и внутреннего контроля проведем анализ финансовой безопасности на примере конкретного предприятия ООО «ГСИ ЮГ-Строй». Так, в таблице 1 представлен Группировка активов по уровню ликвидности и обязательств по срочности оплаты ООО «ГСИ ЮГ-Строй» за 2019-2021 годы, тыс. руб.

Таблица 1  
Группировка активов по уровню ликвидности и обязательств по срочности оплаты  
ООО «ГСИ ЮГ-Строй» за 2019-2021 годы, тыс. руб.

Актив	2019	2020	2021	Пассив	2019	2020	2021	Платежный излишек		
								2019	2020	2021
A1	752 926	1 570 946	752 926	П1	232 891	279 255	316 364	520035	1291691	436562
A2	983 018	1 000 209	1 289 866	П2	77925	82251	97653	905093	917958	1192213
A3	1360437	1073197	1345501	П3	80 948	68 519	87 645	1279489	1004678	1257856
A4	1 550 636	1 691 762	2 128 413	П4	4 255 253	4 906 089	5 688 573	-2794617	-3214327	-3560160
Баланс	4647017	5336114	5516796	Баланс	4647017	5336114	6190235	-	-	-

Из таблицы 1 следует, что первое неравенство совокупности выполняется для данных на конец отчетного периода, это свидетельствует о платежеспособности организации на момент составления баланса. У организации достаточно для покрытия наиболее срочных обязательств абсолютно и наиболее ликвидных активов.

Далее приведем анализ платежеспособности ООО «ГСИ ЮГ-Строй» за 2019-2021 годы (табл. 2).

Таблица 2  
Динамика коэффициентов платежеспособности ООО «ГСИ ЮГ-Строй» за 2019-2021 годы

Показатели	Годы			Отклонение, %	
	2019	2020	2021	2019	2020
Общий показатель платежеспособности	2,58	4,07	1,61	-0,97	-2,46
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,94	1,43	0,29	-0,65	-1,14
Коэффициент "критической оценки"	1,58	4,75	1,76	0,18	-2,99
Коэффициент текущей ликвидности	2,36	8,18	3,55	1,20	-4,63
Доля оборотных средств в активах	0,79	0,72	0,75	-0,04	0,03
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	0,58	0,86	0,70	0,13	-0,16

По расчетам, произведенным в таблице 2, можно сделать следующие выводы: на отчетный период коэффициент абсолютной ликвидности достиг своего минимума за три рассмотренных периода; коэффициент текущей ликвидности значительно уменьшился по сравнению со значением 2020 года, однако не достиг минимального значения 2019 года; доля оборотных средств в активах больше 0,5 и стабильна за три рассмотренных периода, что является положительным фактом для предприятия; значение коэффициента обеспеченности собственными средствами немного уменьшилось за отчетный период, однако не достигло терпимого минимума для предприятия.

Для наиболее полной оценки финансовой безопасности ООО «ГСИ ЮГ-Строй», проведем анализ рейтинговой оценки финансового потенциала за 2019-2021 гг. (таблица 3).

Таблица 3  
Рейтинговая оценка финансового потенциала ООО «ГСИ ЮГ-Строй» по финансовым показателям

Название показателя	Год			Уровень		
	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Коэффициент автономии	0,50	0,60	0,61	В	А	А
Коэффициент левиреджа финансового	1,00	0,66	0,64	А	А	А
Коэффициент инвестиций покрытия	0,67	0,76	0,72	В	А	А
Коэффициент дебиторской задолженности и соотношения кредиторской	0,88	1,62	1,33	А	А	А
Рентабельность активов	0,12	0,18	0,15	А	А	А
Рентабельность продаж	0,11	0,11	0,14	В	В	В
Коэффициент ликвидности текущей	1,69	2,30	2,06	В	А	А
Коэффициент ликвидности быстрой	0,95	1,67	1,50	А	А	А
Коэффициент ликвидности абсолютной	0,13	0,16	0,35	В	В	А

Уровень коэффициента автономии, абсолютной ликвидности и текущей ликвидности ООО «ГСИ ЮГ-Строй» за 2019-2021 гг. вырос с В до А. Рентабельность продаж имела низкий уровень В. Остальные показатели имели на всем протяжении анализируемого периода высокий уровень А.

В целом данные говорят о достаточно высоком уровне внутреннего контроля предприятия, в то же время об имеющихся резервах роста. Он может быть улучшен за счет проведения мер по оптимизации.

На основе проведенного в таблицах 1-3 анализа, приведем основные важные аспекты улучшения внешнего и внутреннего контроля как инструмента обеспечения финансовой безопасности компании:

- внедрение формальной структуры безопасности: на каждом уровне кибербезопасности должны

быть разработаны базовые функции и систематизированы по категориям, подкатегориям и информативным ссылкам;

– вооружение сотрудников знаниями: проводить регулярные учебные занятия по вопросам безопасности, чтобы информировать своих сотрудников об изменении политик и передовых методов кибербезопасности;

– выполнения непрерывного мониторинга угроз: предприятия финансового сектора должны осуществлять финансовых и иных мониторинг угроз в режиме 24/7, потому что хакеры не спят, а отчеты службы безопасности показывают, что 35% вредоносных угроз были обнаружены в нерабочее время;

– оценка уязвимостей и управление ими: в рамках системы внешнего и внутреннего контроля финансовой безопасности предприятия необходимо оценивать уязвимости сети;

– управление сторонними рисками: минимизация риска третьих лиц будет включать в себя защиту финансовых данных, как упоминалось ранее, с помощью безопасной структуры и протоколов безопасности, а также ограничение данных, к которым имеют доступ третьи стороны.

Таким образом, предложенные мероприятия помогают организации оптимизировать систему внешнего и внутреннего контроля как инструмента обеспечения финансовой безопасности предприятия.

#### **Список источников**

1. Васин С.М., Шутов, В.С. Управление рисками на предприятии: учебное пособие / С.М. Васин, В.С. Шутов. – М.: КНОРУС, 2019. – 304 с.
2. Вилисов, В.Я. Инструменты внутреннего контроля. Монография / В.Я. Вилисов. – М.: РИОР, 2021. – 532 с.
3. Ефимова О.В. Финансовый анализ современной инструментарий для принятия экономических решений: учеб. пособие / О.В. Ефимова. – М.: Издательство «Омега-Л», 2017. – 134 с.
4. Коновалова, Т.А. Финансовая безопасность предприятия и пути ее обеспечения / Т.А. Коновалова, А.Р. Нигматулина // Молодой ученый. – 2022. – № 48 (443). – С. 273-275.

# АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ

УДК 33

# ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

**ОСИПОВА РОКСАННА ГРИГОРЬЕВНА,**

к.э.н., преподаватель кафедры экономики и управления

**ГОЛУБЦОВА АННА СЕРГЕЕВНА,****ЗАБАЛУЕВА ДИАНА МИХАЙЛОВНА**

студентки 3 курса направление 44.03.05 «Педагогическое образование (с двумя профилями подготовки)» профиль «Математика и экономика» ФГБОУ ВО «Армавирский государственный педагогический университет», г.Армавир

**Аннотация.** Прогресс в экономике страны напрямую связано с развитием малого предпринимательства. Однако при создании малого бизнеса возникают множество проблем. В данной статье рассматриваются основные внутренние и внешние проблемы, с которыми сталкивается предприниматель. Для решения данных проблем малого бизнеса в статье представлены программы, нацеленные на поддержание малого бизнеса начинающих предпринимателей, которые помогут обучить азам предпринимательства, направить начинающего предпринимателя, а также показать актуальные направления финансирования своего бизнеса.

**Ключевые слова:** малый бизнес, валовой внутренний продукт, нормативно-правовая база, конкуренция.

## PROBLEMS OF SMALL BUSINESS DEVELOPMENT IN RUSSIA AND WAYS TO SOLVE THEM

**Abstract.** Progress in the country's economy is directly related to the development of small business. However, when starting a small business, there are many challenges. This article discusses the main internal and external problems faced by an entrepreneur. To solve the problems of small businesses, this article presents programs aimed at supporting small businesses for start-up entrepreneurs, which will help teach the basics of entrepreneurship, guide aspiring entrepreneurs, and also show current directions for financing their business.

**Key words:** small business, gross domestic product, regulatory framework, competition.

Малые компании ярко демонстрирует симптоматику проблем экономики, и являются своего рода индикатором отрицательных процессов.

На предприятиях малого бизнеса прежде всего отражаются санкции, скудность кредитных возможностей, стремительный рост валютного курса, внешнеэкономические проблемы. Малый и средний бизнес помогает решать проблемы занятости населения, эффективности производства, стимулирования развития конкуренции, внедрения инновационных технологий. С его помощью формируется так называемый «средний класс». Он является источником пополнения бюджета страны.

Цель данного исследования: проанализировать существующие проблемы малого бизнеса России, выявить их особенности и пути решения этих проблем.

Задачи исследования:

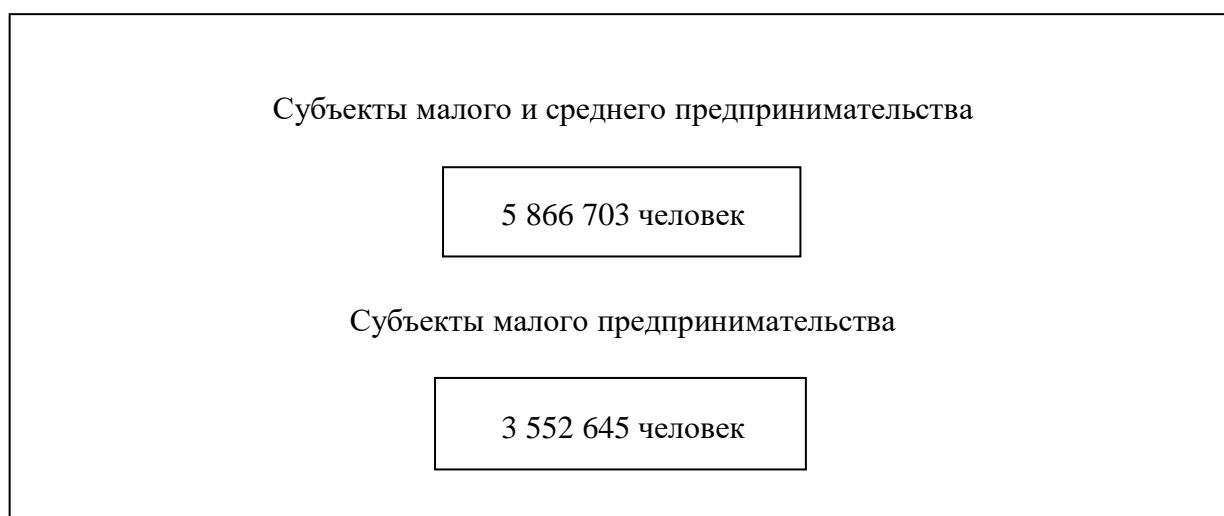
1. сформулировать определение малого бизнеса;
2. сравнить стоимость ВВП малого бизнес в России и Европе;

3. рассмотреть внешние и внутренние проблемы малого бизнеса в России;
4. сформулировать пути решения проблем.

Проанализировав современные словари приходим к выводу, что «Малый бизнес – это бизнес, осуществляемый в малых формах, опирающийся на предпринимательскую деятельность частных предпринимателей, небольших фирм, малых предприятий. Малый бизнес характерен для некоторых видов и форм производства, торговли, сферы услуг» [1] если обратиться к другому словарю- это «бизнес, опирающийся на предпринимательскую деятельность небольших фирм, малых предприятий, формально не входящих в объединения» [2]. В других источниках малый бизнес - это «совокупность мелких и средних частных предприятий наиболее мобильный сектор экономики, играет важную стабилизирующую роль и объединяет значительную часть трудовых ресурсов страны» [3].

Малый бизнес - совокупность компаний, с пометкой «Микропредприятие» и «Малое предприятие», занимающихся предпринимательской деятельностью. Обращаясь к законодательству Российской Федерации, в частности, Федеральному закону от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» можно сказать, что к субъектам малого предпринимательства относятся только лица коммерческих организаций (за исключением государственных предприятий), а также физические лица, осуществляющие свою предпринимательскую деятельность без образования юридического лица.

По данным Единого реестра субъектов малого и среднего предпринимательства, количество малых и средних предпринимателей на 10 января 2022 года выросло на 3,2%, составив 5 866 703. Их количество увеличилось на 7,2% (239 999) по сравнению с 2021 годом и составило 3 552 645 против прошлогодних 3 312 646.



**Рис. 1. Соотношение среднего и малого предпринимательства на 2022 год [10]**

Валовой внутренний продукт-показатель, которых характеризует конечный результат всех произведенных товаров и услуг на территории страны в денежной единице.

Стоит заметить, что стоимость ВВП малого бизнеса в России на 2022 год составляет 22,9%. В странах Европы ВВП малого бизнеса на 2022 год составляет 70%-90% всех организаций. [2]. Такие показатели указывают на то, что малый бизнес в России сильно нуждается в поддержке государства и в предоставлении субсидий от него для поддержания дальнейшего существования малый предприятий и их развития. Чтобы решить данную проблему необходима государственная политика, подкреплённая нормативно-правовой базы.

Как и любой бизнес, малый бизнес имеет свои положительные и отрицательные стороны. Поэтому для выгодной реализации малого предпринимательства в России, необходима правильная постановка развития закономерностей и путей развития бизнеса.

К положительным чертам можно отнести: контроль и направление дела в выгодное для предпри-

нимателя русло, возможность управления собственным делом по своему усмотрению и т.д.

К отрицательным чертам можно отнести: несбалансированный опыт, высокий уровень риска на рынке труда, сложности заимствовании дополнительных финансовых средств.

Развитие бизнеса в России по сути противоречиво. Очень часто способы поддержки предпринимательства, закрепленные в нормативно-правовых актах, трудно реализуемы на практике. Основные проблемы развития малого предпринимательства в настоящее время следующие:

- сложность процедуры оформления, регистрации ИП и открытия счета в банке, при том, что эти процедуры могут быть решены посредством электронного документооборота на сайте Государственных услуг;

- трудности в налаживании связей с поставщиками;

- проблемы с легализацией капитала, следовательно, и с регистрацией предприятия;

- низкая обеспеченность кредитами.

Существующая система налогообложения забирает основную долю прибыли, в результате чего предприятия становятся на грань банкротства независимо от их народнохозяйственной значимости, что приводит к торможению малого бизнеса.

Многие начинающие небольшие фирмы разоряются в связи с тем, что не могут вовремя уплатить все налоги. Ставки налогов достаточно высоки в частности ставка в 15% при Упрощенной системе налогообложения (доходы минус расходы). Пример:

- доходы – 9 000 000 рублей;

- расходы - 8 700 000 рублей;

- налог по расчёту -  $300\,000 * 15\% = 45\,000$  рублей;

- минимальный налог – 1% от доходов составляет 90 000 рублей

(согласно статье 346.18 Налогового кодекса РФ), а это существенная разница для малого предприятия.

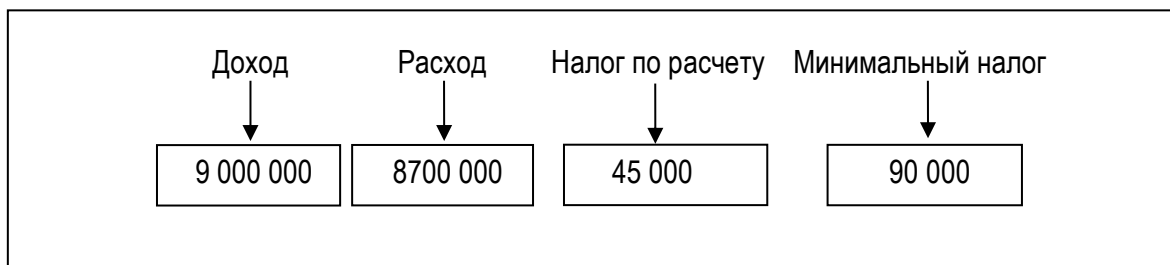


Рис. 2. Соотношение доходов, расходов, прибыли и налогов. Балдина, Ю.А. [11]

Низкий уровень налоговых ставок не создавал бы необходимость у предприятий искать так называемые «обходные пути». Другими словами, снижение некоторых ставок налога положительно отразилось бы как для малого бизнеса, так и для государства.

Главной проблемой на пути малого бизнеса является конкуренция с крупными фирмами. Часто крупные фирмы не дают пробиться малому бизнесу на рынке труда, занимая своими товарами и услугами рынок продукции. Такая конкуренция не дает нормально развиваться предпринимателям малого бизнеса, так как многие предприниматели обладают ограниченными возможностями в организации сбыта труда, в организации рекламы и продвижении продукта на рынке.

Внешние проблемы несут намного большую угрозу малому бизнесу, так как их влияние не может быть устранено действиями руководителей или управленческими решениями. К основным внешним проблемам можно отнести:

- нестабильность и жесткий характер налогового законодательства;

- кризисные ситуации в отдельных сферах производства;

- факт монопольного положения крупных предприятий на рынках сбыта;

- препятствие в привлечении кредитов и их высокие проценты.



Возможным выходом из сложившейся ситуации могло бы быть создание совокупности методов государственного регулирования внешнеэкономической деятельности, которые воздействовать на процессы в сфере внешнеэкономической деятельности.

Для того, чтобы поддержать малый бизнес необходимо взаимодействие самого предпринимателя и администрирующих органов. Также требуется наличие единого экономического пространства, в котором будут реализовываться как интересы предпринимателей малого бизнеса, так и общие интересы, связанные увеличением эффективности экономики страны.

В настоящее время различным отраслям экономики России не хватает эффективных инструментов финансирования в условиях экономического кризиса, поэтому данный комплекс мер и его расширению является приоритетным направлением поддержки сферы АПК России. Тем не менее, следует расширять не только финансовые гарантии, но также обеспечивать эффективную инфраструктуру, осуществляли протекцию российской продукции на международном рынке.

#### Список источников

1. Интернет-ресурс: [http:// www. klerk. ru/ slovar/](http://www.klerk.ru/slovar/)
2. Интернет-ресурс: [http:// www. finam.ru/ dictionary](http://www.finam.ru/dictionary)
3. Интернет-ресурс: [www.businessvoc.ru](http://www.businessvoc.ru)
4. Словарь банковских и финансовоэкономических терминов/ сост. Аубакиров Я.А. и др. / под ред. Мамырова Н.К. – Алматы: «Экономика», 1999. – 709 с.
5. Абишев М.Н. Капитал. Бизнес. Рынок. Толковый словарь терминов и понятий. – Алматы: КО Паритет, 1992. – С. 80.
6. Демцура, С.С. Малое предпринимательство: роль и проблемы развития / Новая наука: Современное состояние и пути развития. 2019. № 9. С. 223-225
7. Кевеш, А.Л. Малое и среднее предпринимательство в России. 2018: Стат.сб./ М 19 Росстат. — М., 2018. – 96 с.
8. Негорожина, А.С. Малое предпринимательство как важный структурный элемент региональной экономики / Политика, экономика и социальная сфера: проблемы взаимодействия. 2017. № 3. С. 19-22.
9. Расулова, Л.В. Трактование терминов «малый бизнес» и «малое предпринимательство» в современной литературы / Science Time. 2019. № 5 (29). С. 564-567.
10. Грачёва, К.М., Петер, Е.В. Государственная поддержка развития малого предпринимательства в Российской Федерации / Научный альманах. 2018. № 7-1 (21). [(дата обращения 11.04.2023г.)
11. Роль и место субъектов малого и среднего предпринимательства в современных экономических условиях / Вестник Удмуртского университета. Серия Экономика и право.. (дата обращения 10.04.2023)

УДК 338

# АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

**БАТРАШКИНА ОЛЬГА КОНСТАНТИНОВНА**

студент

Казанский национальный исследовательский технический университет имени А. Н. Туполева  
(КНИТУ-КАИ)**Научный руководитель: Полюшко Юрий Николаевич**

к.э.н., доцент кафедры ЭиМ

Казанский национальный исследовательский технический университет имени А. Н. Туполева  
(КНИТУ-КАИ)

**Аннотация:** финансовое состояние, анализ, платежеспособность, конкуренция, ресурсы, цели, задачи, кредит, инвесторы, банк, ликвидность, бухгалтерский учет, отчетность, активы, риски, производство, структура, продукция, перспектива, банкрот, сотрудники, штат, предприятие, динамика, рынок, объем, товар, деятельность, период.

**Ключевые слова:** прибыль, рентабельность, анализ, динамика, предприятие.

## ANALYSIS OF PROFIT AND PROFITABILITY OF THE ENTERPRISE

**Batrashkina Olga Konstatinovna***Scientific adviser: Polyushko Yury Nikolayvich*

**Abstract:** assets, financial condition, analysis, solvency, competition, resources, goals, objectives, credit, investors, bank, liquidity, accounting, reporting, risks, production, structure, products, prospects, bankrupt, employees, staff, enterprise, dynamics, market, volume, product, activity, period.

**Key words:** profit, profitability, analysis, dynamics, enterprise.

Анализ формирования прибыли предприятия начинается с анализа выполнения плана по прибыли и анализа динамики прибыли предприятия. Учитывая, что прибыль понятие достаточно общее и под данным термином рассматривается несколько видов, прибыли, рассчитываемых на предприятии, целесообразно вначале рассмотреть, как изменилась общая величина балансовой прибыли ООО «ЛЕНИНОГОРСКСЕРВИС». Для этого на основе данных отчета о прибылях и убытках в таблице 1 приведем данные о составе балансовой прибыли за 2019 - 2021 года.

Данные, приведенные в таблице 1, наглядно показывают, что рассматриваемое предприятие является прибыльным.

В рассматриваемом интервале времени наблюдается заметный рост балансовой прибыли. Причем за 2020 год прибыли получено на 8661 тыс. руб. больше чем по итогам 2019 года, а за 2021 год на 1779 тыс. руб. больше чем в 2020 году.

Увеличение балансовой прибыли по годам связано в первую очередь за счет повышении прибыли от продаж, т.е. от основной деятельности предприятия, связанной с оказанием ремонтных работ на скважинах, а в 2021 году еще и от бурения скважин малого диаметра.

Однако на протяжении всего анализируемого периода предприятие получает убытки от операци-

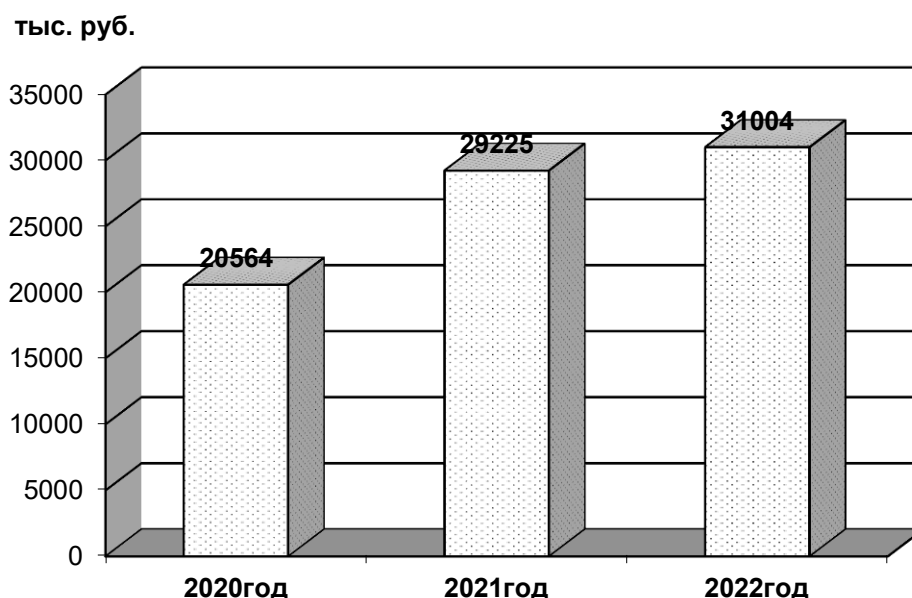
онной деятельности. В 2019 году размер убытка составил 104 тыс. руб., в 2020 году 1263 тыс. руб., в 2021 году 957 тыс. руб.

Таблица 1

**Динамика балансовой прибыли ООО «ЛЕНИНОГОРКСЕРВИС» за 2019-2021 г.г.**

Показатели	2019 год	2020 год	2021 год	Отклонение	
				в 2020 г.	в 2021 г.
Прибыль от продаж, тыс. руб.	20691	30111	34512	9420	4401
Финансовый результат от операционной деятельности, тыс. руб.	-104	-1263	-957	-1159	306
Финансовый результат от внереализационной деятельности, тыс. руб.	-23	377	-2551	400	-2928
Балансовая прибыль предприятия, тыс. руб.	20564	29225	31004	8661	1779

Для того, чтобы можно было наглядно увидеть, как изменилась величина балансовой прибыли представим ее динамику с помощью диаграммы на рисунке 1.



**Рис. 1. Динамика балансовой прибыли ООО «ЛЕНИНОГОРКСЕРВИС» за 2019-2021 года**

Из таблицы 1 видно, что улучшение происходит только по основной деятельности, в части операционной деятельности наблюдается ухудшение, то же самое происходит и по внереализационной деятельности. Ухудшение финансовых результатов по операционной деятельности связано с несовершенной системой управления предприятия как единого хозяйственного комплекса и перенос акцента на основную деятельность и в частности на ремонт привело к тому, что предприятие стало уделять меньше влияния иным сферам своей деятельности.

Очевидно, что основу балансовой прибыли ООО «ЛЕНИНОГОРКСЕРВИС» составляет прибыль от продаж, то есть от оказания услуг заказчикам по ремонту скважин, вместе с тем в ходе анализа финансовых результатов деятельности предприятия следует оценить структуру балансовой прибыли предприятия, данный анализ приведен в таблице 2. С учетом отрицательности финансового результата по остальным видам деятельности, структура будет несколько не наглядной, но при этом особо хорошо будет видно отрицательное влияние убытков на балансовую прибыль предприятия.

Таблица 2

Анализ изменения структуры балансовой прибыли ООО «ЛЕНИНОГОРКСЕРВИС»  
за 2019 - 2021 года

Показатели	2019 год	2020 год	2021 год	Отклонение	
				в 2020 г.	в 2021 г.
Удельный вес прибыли от продаж, %	100,62	103,03	111,31	2,41	8,28
Удельный вес убытка от операционной деятельности, %	-0,51	-4,32	-3,09	-3,82	1,23
Удельный вес финансового результата от внереализационной деятельности, %	-0,11	1,29	-8,23	1,40	-9,52
ИТОГО	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00

С учетом того, что по результатам операционной и внереализационной деятельности получен отрицательный финансовый результат можно сказать, что вся прибыль, полученная предприятием в 2019 году, состоит из прибыли от продажи, то есть от оказания услуг по ремонту скважин.

На рисунке 2 наглядно показана динамика прибыли от продаж или иными словами прибыль от основной деятельности предприятия.

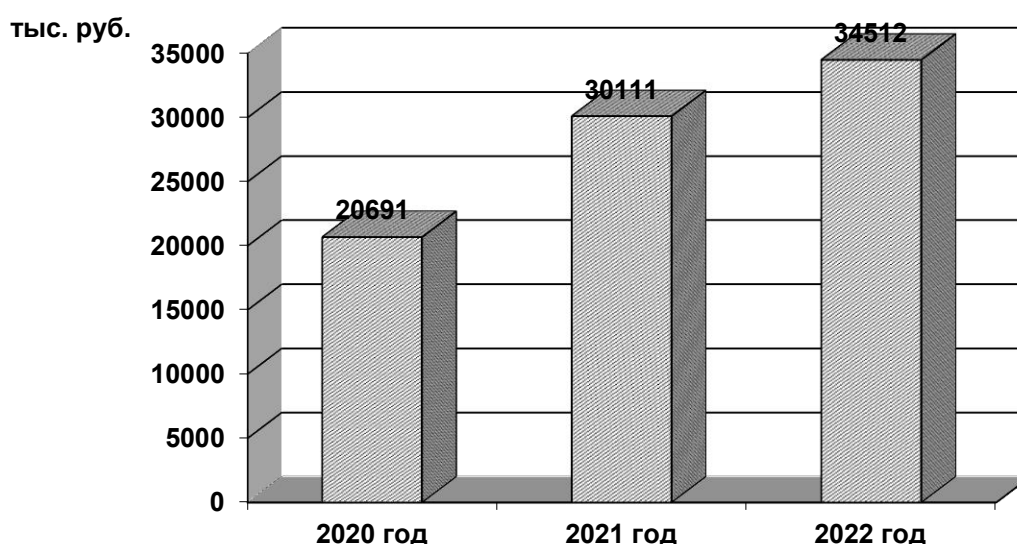


Рис. 2. Динамика прибыли ООО «ЛЕНИНОГОРКСЕРВИС» от проведения работ по ремонту скважин за 2019–2021 года

Для того чтобы объективно оценить, какие факторы повлияли на величину прибыли от данного рода услуг, необходимо более детально оценить процесс формирования прибыли от продаж. Данные, характеризующие этот показатель, приведены в таблице 3.

Оценим динамику выручки от реализации и себестоимости по ремонту скважин и гидроразрыву пласта (ГРП).

По данным таблицы 3 можно сделать следующие выводы. Общее увеличение прибыли от реализации товарной продукции в 2020 году составило 1154 тыс. руб., в том числе за счет увеличения прибыли от ремонта скважин на 4821 тыс. руб. и увеличения прибыли от проведения ГРП на 3667 тыс. руб. Одновременно увеличилась выручка и себестоимость всей товарной продукции. Однако темпы роста выручки и себестоимости остались равнозначными.

Общее увеличение прибыли от реализации товарной продукции в 2021 году составило 4097 тыс. руб., в том числе за счет увеличения прибыли по ремонту скважин на 707 тыс. руб. и прибыли от ГРП на 4097 тыс. руб.

Таблица 3  
**Анализ формирования прибыли от основной деятельности по видам работ и услуг  
 ООО «ЛЕНИНОГОРСКСЕРВИС» за 2019-2021 года**

Показатели	2019 год		2020 год		2021 год		отклонение по сумме	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	в 2020 г.	в 2021 г.
Выручка от работ по ремонту скважин, тыс. руб.	46131	49	73238	49	95827	51	27107	22589
Выручка от проведения ГРП, тыс. руб.	48400	51	75620	51	90971	49	27220	15351
Всего выручка от основной деятельности, тыс. руб.	94531	100	148858	100	186798	100	54327	37940
Себестоимость ремонта скважин, тыс. руб.	27539	39	39825	35	61707	42	12286	21882
Себестоимость ГРП, тыс. руб.	43074	61	73961	65	85215	58	30887	11254
Себестоимость всей товарной продукции, тыс. руб.	70613	100	113786	100	146922	100	43173	33136
Прибыль работ по ремонту скважин, тыс. руб.	18592	78	33413	95	34120	86	14821	707
Прибыль от ГРП, тыс. руб.	5326	22	1659	5	5756	14	-3667	4097
Общая прибыль от основной деятельности, тыс. руб.	23918	100	35072	100	39876	100	11154	4804

В 2020 году выручка от реализации скважин выросла в 1,7 раз, а прибыль в 5 раз. В 2021 году выручка от реализации скважин выросла почти в 2 раза, а прибыль всего в 2,3 раза. Это произошло в результате того, что в 2021 году резко увеличилась доля выручки от реализации ремонтных работ на 16,3%.

Наибольшую долю в себестоимости товарной продукции за весь анализируемый период занимает себестоимость ГРП в пределах 58-65% от всех затрат.

Структура общей прибыли от основной деятельности на протяжении всего анализируемого периода практически не изменяется.

Практически от 78-95% общей прибыли занимает прибыль от ремонта скважин, остальная часть от проведения ГРП. Дело в том, что само проведение ГРП является достаточно затратным мероприятием, а стоимость не на много выше себестоимости.

Проведем факторный анализ прибыли ООО «ЛЕНИНОГОРСКСЕРВИС» за 2019 - 2021 год.

Таблица 4  
**Данные для факторного анализа прибыли  
 ООО «ЛЕНИНОГОРСКСЕРВИС» за 2019 - 2021 г.г.**

Показатели	2019 год	2020 год	2021 год
Реализация продукции, работ, услуг, тыс. руб.	94531	148858	186798
Себестоимость продукции, работ, услуг, тыс. руб.	70613	113786	146922
Прибыль от продаж, тыс. руб.	23918	35072	39876

Рассчитаем степень влияния на прибыль в 2020 году различных факторов по сравнению с 2019 годом:

1. Изменение объема продукции в оценке по себестоимости 2019 года. Прежде всего, исчислим коэффициент роста объема реализации продукции в оценке по себестоимости 2019 года:

$$113786/70613=1,61$$

Затем прибыль 2019 года вычитаем из скорректированной величины

$$\Delta P1 = 23918 * 1,61 - 23917 = 14591 \text{ тыс. руб.}$$

2. Изменение объема продукции за счет структурных сдвигов в составе продукции. Подсчет сводится к определению разницы между коэффициентом роста объема реализации продукции в оценке по отпускным ценам и коэффициентом роста объема реализации продукции в оценке по себестоимости 2019 года:

$$\Delta P2 = 23918 * (148858:94531 - 113786:70613) = -990,28 \text{ тыс. руб.}$$

3. Изменение себестоимости за счет структурных сдвигов в составе продукции. Сравниваем полную себестоимость 2019 года скорректированную на коэффициент роста объема выпуска, с полной себестоимостью фактически реализованной продукцией 2020 года:

$$\Delta P3 = 70613 * 1,59 - 113786 = -1511 \text{ тыс. руб.}$$

4. Изменение цен на материалы, топливо, тарифов на энергию и перевозки, тарифных ставок оплаты труда. В расчетах используются сведения о себестоимости продукции. В 2020 году цены на материалы, тарифы на энергию и перевозки были повышены на 936 тыс. руб.

Рассчитаем степень влияния на прибыль в 2021 году различных факторов по сравнению с 2020 годом:

1. Изменение объема продукции в оценке по себестоимости 2020 года. Прежде всего, исчислим коэффициент роста объема реализации продукции в оценке по себестоимости 2020 года:

$$146922/113786 = 1,29$$

Затем прибыль 2020 года вычитаем из скорректированной величины:

$$\Delta P1 = 35072 * 1,29 - 35072 = 10170 \text{ тыс. руб.}$$

2. Изменение объема продукции за счет структурных сдвигов в составе продукции. Подсчет сводится к определению разницы между коэффициентом роста объема реализации продукции в оценке по отпускным ценам и коэффициентом роста объема реализации продукции в оценке по себестоимости 2020 года:

$$\Delta P2 = 35072 * (186798/148858 - 146922/113786) = -1403$$

3. Изменение себестоимости за счет структурных сдвигов в составе продукции. Сравниваем полную себестоимость 2020 года скорректированную на коэффициент роста объема выпуска, с полной себестоимостью фактически реализованной продукцией 2021 года:

$$\Delta P3 = 113786 * 1,26 - 146922 = -3552 \text{ тыс. руб.}$$

4. Изменение цен на материалы, топливо, тарифов на энергию и перевозки, тарифных ставок оплаты труда. В расчетах используются сведения о себестоимости продукции. В 2021 году цены на материалы, тарифы на энергию и перевозки были повышены на 411 тыс. руб.

Результаты расчетов представлены в сводке влияния факторов на прибыль от реализации продукции в следующей таблице.

Таблица 5

**Влияние факторов на изменение прибыли  
ООО «ЛЕНИНОГОРКСЕРВИС» за 2020 - 2021 г.г.**

Показатель	В 2020 году	В 2021 году
Отклонение прибыли, всего	11154	4804
В том числе за счет:		
- изменения объема продукции	14591	10170
- изменения структуры продукции	-990	-1403
- изменения структуры затрат	-1511	-3552
- изменения цен на материалы	-936	-411

Таким образом, баланс отклонений в 2020 году составил:

$$11154 = 14591 - 990 - 1511 - 936$$

Баланс отклонений в 2021 году составил:  
4804= 10170-1403-3552-411

Таким образом, в 2020 году прибыль предприятия увеличилась на 11154 тыс. рублей по сравнению с 2019 годом в результате увеличения объема продукции на 14591 тыс. руб., в результате изменения структуры продукции снизилась на 990 тыс. руб., в результате изменения структуры затрат снизилась на 1511 тыс. руб. и повышения цен на материалы и энергоресурсы прибыль снизилась на 936 тыс. рублей.

На изменение прибыли в 2021 году положительно повлияло увеличение объемов продукции, в результате прибыль выросла на 10170 тыс. руб. В результате изменения структуры продукции прибыль снизилась на 1403 тыс. руб., из-за изменения структуры затрат на 3552 тыс. руб. и из-за повышения цен на материалы и энергоресурсы прибыль сократилась на 441 тыс. руб.

Приведем рассчитанные показатели рентабельности за 2019 - 2021 года по законченным строительством скважинам и по произведенным ремонтным работам в таблице 6.

Таблица 6

**Оценка динамики рентабельности по видам продукции  
ООО «ЛЕНИНОГОРСКРЕМСЕРВИС» за 2019-2021 г.г.**

Показатели	2019 г.	2020 г.	2021 г.	отклонение	
				в 2020 году	в 2021 году
Рентабельность ремонта скважин, рассчитанная по себестоимости, %	67,51	83,90	55,29	16,39	-28,61
Рентабельность ремонта скважин рассчитанная по выручке от реализации, %	40,30	45,62	18,27	5,32	-27,36
Рентабельность работ ГРП, рассчитанная по себестоимости, %	12,36	2,24	6,75	-10,12	4,51
Рентабельность работ ГРП, %	11,00	2,19	6,33	-8,81	4,13
Общая рентабельность производственной (реализационной) деятельности, рассчитанная по себестоимости, %	33,87	30,82	27,14	-3,05	-3,68
Общая рентабельность производственной (реализационной) деятельности, по стоимости, %	25,30	23,56	21,35	-1,74	-2,21

Данные, приведенные в таблице 6 показывают, что общий уровень рентабельности основной деятельности в 2020 году снизился на 11,96%, рассчитанной по себестоимости и на 1,74%, рассчитанной по стоимости. Такое снижение является результатом снижения рентабельности работ по ГРП в 2020 году. В 2020 году рентабельность ГРП по себестоимости снизилась на 10,12% и по стоимости на 8,81%. Однако повысилась рентабельность проведения работ по ремонту скважин на 5,32% и 16,39% по себестоимости и стоимости соответственно. Увеличение рентабельности по ремонту скважин произошло из-за резкого увеличения прибыли по ремонту скважин, которое в свою очередь, связано с перераспределением постоянных затрат. В расчете на одну законченную ремонт скважину они уменьшились.

В 2021 году по сравнению с 2020 годом общая рентабельность снизилась на 3,68% по себестоимости и на 2,21% по стоимости. Это произошло из-за резкого снижения рентабельности работ по ремонту скважин на 28,61% по себестоимости и на 27,36% по стоимости. Это произошло из-за роста затрат на ремонт скважин в результате роста цен на используемые материалы, комплектующие и энергоносители.

Анализ финансового состояния ООО «ЛЕНИНОГОРСКСЕРВИС» показал, в целом его финансовое состояние устойчивое, предприятие работает стабильно.

У предприятия достаточно собственных оборотных средств для того, чтобы функционировать в состоянии финансовой устойчивости. За анализируемый период прирост источников был полностью направлен на увеличение оборотных средств, в том числе на увеличение запасов и затрат. На 2021 год стоимость собственных оборотных средств составила 17 169 тыс. руб., что значительно выше норматива и говорит о достатке собственных оборотных средств и целесообразной доли заемных. Долгосрочные займы в 2021 г. и в предыдущем годах отсутствуют.

Общий уровень рентабельности основной деятельности в 2020 году снизился. Такое снижение является результатом снижения рентабельности работ по ГРП в 2020 году. Однако повысилась рентабельность проведения работ по ремонту скважин. Увеличение рентабельности по ремонту скважин произошло из-за резкого увеличения прибыли по ремонту скважин, которое в свою очередь, связано с перераспределением постоянных затрат. В расчете на одну законченную ремонт скважину они уменьшились.

В общем, финансовое положение ООО «ЛЕНИНОГОРСКСЕРВИС» можно охарактеризовать как устойчивое.

#### Список источников

1. Абчук, В.А. Лекции по менеджменту. Решение. Предвидение. Риск. / В.А. Абчук — Спб.: Союз, 2017. — 301 с.
2. Алексеева, М.М. Планирование деятельности фирмы [Текст]: уч.- метод. пособие / М.М. Алексеева. — М.: Финансы и статистика, 2019. — 248 с.
3. Ансофф, И.А. Стратегическое управление: учебное пособие / И.А. Ансофф — М.: Экономика, 2018 — 193 с.
4. Астахов, В.Н. Бухгалтерский (финансовый) учет: учебное пособие. /В.Н. Астахов — М.: ПРИОР, 2018, 672 с.
5. Барышников, Н.П. Бухгалтерский учет, отчетность и налогообложение: / Н.П. Барышников — Т.2 – 2-изд., перераб. и доп. – М.: Информационно-издательский дом «Филинь», 2019. — 400 с.

© О.К. Батрашкина, Ю.Н. Полюшко, 2023



# АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПОЛИТИКИ

УДК 327.7

# ИНИЦИАТИВЫ КИТАЯ ПО РЕФОРМИРОВАНИЮ МИРОТВОРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООН

ЦЗЯН ЮЙМЭН

аспирант

Белорусский государственный университет

**Аннотация:** На текущем этапе геополитических вызовов и острой мировой напряженности политическое урегулирование конфликтов становится важнейшей альтернативной военному решению проблем. Китай, являясь экономическим лидером и обладая непререкаемым авторитетом, проявляет миротворческие инициативы на протяжении всего своего периода членства в ООН. Система миротворческих действий ООН давно устарела и нуждается в реформировании. Именно поэтому изучение участия Китая в данном процессе весьма актуально и заслуживает комплексной оценки.

**Ключевые слова:** военные конфликты, геополитическая нестабильность, Китай, миротворческая деятельность, Организация объединенных наций, политическое урегулирование военных конфликтов.

## CHINA'S INITIATIVES TO REFORM UNITED NATIONS PEACEKEEPING

Jiang Yumeng

**Abstract:** At the current stage of geopolitical challenges and acute world tension, the political settlement of conflicts is becoming the most important alternative to the military solution of problems. China, being an economic leader and possessing unquestioned authority, has been showing peacekeeping initiatives throughout its entire period of membership in the UN. The UN peacekeeping system is outdated and needs to be reformed. That is why the study of China's participation in this process is very relevant and deserves a comprehensive assessment.

**Key words:** military conflicts, geopolitical instability, China, peacekeeping, United Nations, political settlement of military conflicts.

На текущий момент Китай относится к числу самых влиятельных держав в мире. Экономический, политический и военный потенциал этой страны давно не вызывает сомнений даже у самых сомневающихся экспертов.

Имея высокую степень влияния и экономическую мощь, которые в дальнейшем будут только расти, Китай также осуществляет миротворческую деятельность, что также способствует высокому авторитету данной страны.

История миротворческих операций ООН насчитывает более 75 лет. Все началось в 1948 г., когда Совет Безопасности ООН впервые разместил своих наблюдателей для контроля операции на Ближнем Востоке для контроля исполнения Соглашения между арабами и Израилем. Впоследствии миротворческие миссии являются важнейшим упреждающим инструментом военного решения конфликтов. А в случае, если военный конфликт уже начался, то миротворцы действуют в направлении его скорейшего урегулирования.

В то время Китай ставил под сомнения легитимность операций ООН по поддержанию мира. Пекин рассматривал операции ООН как грубое вмешательство во внутренние дела другого государства и нарушение государственного суверенитета. Подобный скептический подход сохранился даже после официального принятия КНР в ООН в 1971 г. [1].

Сдвиг в этом вопросе произошел лишь в 1981 г., когда Китай впервые принял участие в голосовании Совета Безопасности по миротворчеству. Подобный поворот в отношении миротворчеству объясняется во многом приходом к власти в стране Дэн Сяопина.

Вообще можно выделить четыре этапа направления реформирования позиций КНР на миротворческие вопросы и направления их развития (рис. 1).



**Рис. 1. Этапы направления реформирования позиций КНР на миротворческие вопросы и направления их развития [составлено автором]**

На текущий момент в стране сформирован благоприятный миротворческий имидж, направленный на отрицание военного вмешательства одних государств по отношению к другим, а также дипломатическое решение всех возникающих вопросов.

Миротворческий имидж КНР дает этой стране ряд стратегических преимуществ, основными из которых являются следующие: Повышение международного статуса Китая, улучшение международных позиций страны и повышение роли и влияния КНР в мире и ООН. Участие Китая в миротворческих операциях ООН - это один из элементов создания положительного образа в глазах всего мира.

В миротворческой деятельности КНР отчетливо проявляются экономические интересы страны. Наибольшая группировка китайских миротворческих сил ООН сосредоточена в Африке, интерес к которой Китая проявляется в развитии торговых отношений со странами Африканского союза. Заметна также связь между китайским экономическим проектом «Один пояс, один путь», направленном на восстановление «Шелковых путей» через Азию и морских путей, и миротворческими миссиями Китая в ООН. Кроме того, инициатива создания Китаем Целевого фонда мира и развития ООН тоже стала следствием экономической политики КНР [2].

Основными направлениями внешней деятельности Китая является отказ от «трех зол»: терроризм, экстремизм и сепаратизм. Активная борьба Китая с терроризмом напрочь исключает, например, возможность китайско-американских военных учений. Среди же основных инициатив в плане реформирования миротворческой деятельности ООН со стороны Китая является, пожалуй, все больший призыв к отказу от однополярности мира. Безусловно, критика в отношении лидера КНР не звучит открыто.

Обобщив рассмотренный материал, в заключении можно сказать, что активизация КНР в реформировании миротворческой деятельности является гарантом тесных взаимоотношений с мировым сообществом по вопросам обеспечения глобальной безопасности стран в частности, так и всего мира в целом. Руководство КНР активно демонстрирует посыл своей деятельности, заключающийся в наращивании миротворческого потенциала стран, что, в свою очередь, повышает роль КНР в области обеспечения и поддержания региональной и международной безопасности, а также повышает уровень доверительных отношений между странами.

На сегодняшний день Китай является одной из значимых и весомых стран в деле поддержания международного мира. Предпосылками присвоения данного статуса КНР стали такие факторы, как рост экономического, социального, политического и культурного веса страны; рост военного потенциала страны; влияние на международные процессы на африканском континенте; обновление внешнеполитического курса.

Имея миротворческий статус, КНР может повышать свою квалификацию, получать новые навыки, тактически наработки, может участвовать в военных и иных миссиях на статически важных направлениях. КНР рассматривает участие в миротворческой деятельности ООН как важно средство для укрепления позиций на мировой арене и росте влияния страны на события в «горячих точках» мира.

В качестве эффекта участия КНР в миротворческих операциях можно выделить обретение Пекином возможности тестировать реакцию международного сообщества на интернационализацию его военной политики и практики, т.е. на выход китайских вооруженных сил на мировую арену. КНР стремится настраивать и поддерживать деловые контакты со всем мировым сообществом, со всеми государствами, от которых зависит поддержание миротворческой деятельности.

#### Список источников

1. Алимов Р. Китай и ООН: взаимодействие в интересах мира и устойчивого развития // Онлайн газета «Жэньминьбао». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://russian.people.com.cn/n3/2021/0927/c95181-9901659.html> (20.04.2023)
2. Лузянин С.Г. КНР в ООН: путь к глобальному управлению [Электронный ресурс] // Официальный сайт МГИМО. Говорят эксперты МГИМО. – Режим доступа: URL: <https://mgimo.ru/about/news/experts/246838/> (20.04.2023)

УДК 32

# ВОЗДЕЙСТВИЕ АНТИРОССИЙСКИХ САНКЦИЙ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ РОССИИ И СТРАН ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКИ

**АТУРИН ВАЛЕРИЙ ВИКТОРОВИЧ**

доцент

ФГБОУ ВО «Государственный университет управления»

**Аннотация:** Данная статья рассматривает историю, текущее состояние и перспективы взаимоотношений России, стран Латинской Америки и Карибского бассейна в условиях текущей санкционной политики стран Запада против России в связи со сложившейся ситуацией на Украине. Также отмечается устойчивое растущее взаимодействие стран в сфере политического, экономического и научно-технического пространства в разрезе ухудшающихся внешних отношений со странами придерживающимися санкционной политики. Представлена статистика международной торговли России с Бразилией и Аргентиной.

**Ключевые слова:** Россия, Латинская Америка, стратегическое партнерство, кризис на Украине, санкции, экономическое сотрудничество.

## SANCTIONS INFLUENCE AGAINST THE RUSSIAN FEDERATION IN RELATION TO LATIN AMERICAN COUNTRIES

**Aturin Valeriy Viktorovich**

**Abstract:** This article examines the history, current state and prospects of relations between Russia, Latin American and Caribbean countries in the context of the current sanctions policy of Western countries against Russia in connection with the current situation in Ukraine. There is also a steady growing interaction of countries in the field of political, economic, scientific and technical space in the context of deteriorating foreign relations with countries adhering to the sanctions policy. The statistics of Russia's international trade with Brazil and Argentina are presented.

**Key words:** Russia, Latin America, strategic partnership, Ukraine crisis, sanctions, economic cooperation.

В последние годы во внешней политике изменились ориентиры и направления развития политики и экономики во многих странах мира. В связи со сложившейся ситуацией во внешнеполитических отношениях страны Запада усугубили санкции, которые были наложены на Российскую Федерацию в 2014 году.

Данные санкции влияют на мировую экономическую систему и затрагивают все международные отношения, в том числе страны Латинской Америки и Карибского бассейна.

Европейские санкции, возложенные на Российскую Федерацию, ограничивают возможности процессов глобализации и интеграции России с другими странами мира в связи с существующими географическими или национальными границами. Эффекты влияния санкций распространяются на совокупность производственных отношений в планетарном масштабе.

Санкции, применяемые в наши дни по отношению к России, чтобы сломить ее в попытке занять главенствующую роль в споре о глобальном экономическом порядке современного капитализма, осно-

вываются на уже действующих санкциях.

Евразийский гигант имеет долгую историю и присутствие в отношениях со странами Латинской Америки и Карибского бассейна ещё с 1900-ых годов.

Нынешнее Российское государство расположено исторически на территориях Российской империи и Советского Союза. С этой точки зрения его отношения со странами Латинской Америки никоим образом нельзя считать импровизацией последнего десятилетия. Официальные дипломатические отношения с Бразилией начались в 1828 г., с Уругваем — в 1857 г., с Аргентиной — в 1885 г., с Мексикой — в 1890 г.

В то же время стоит рассматривать в исторической параллели с этими датами «доктрину Монро», поддерживающую парадигму «Америка для американцев», разработанную около 1823 г. и сформулированную президентом США Джеймсом Монро.

Доктрина утверждала, что любое европейское вмешательство на американском континенте будет считаться прямой агрессией против Соединенных Штатов.

Опираясь на данную доктрину, Вашингтон рассматривает весь регион как свой «задний двор», поэтому к ранним отношениям России с регионом всегда относились с подозрением, тем более во времена социалистического строя. Особенно это усугубилось во время «Карибского кризиса» на Кубе с Кубой с 1959 г. по 1962 г. Это дает нам возможность провести «зеркальную» параллель с текущим положением на Украине.

Растущее присутствие Китая и России сильно беспокоит США и их планы доминирования в регионе.

После распада СССР в 1991 году Россия стремится занять место на вершине международного разделения труда, что означает участие в политическом, военном и культурном споре, определяющем капиталистический мировой порядок.

Последние годы 20-го века и начало 21-го века отражали гегемонию США на мировой арене, торжество их капитализма, но с течением времени спор за мировое господство стал особо актуален в основном за свет появления Китая как главного международного производителя. Он все больше и больше оказывает влияние на мировую систему. В связи с этим мы видим перспективу многостороннего доминирования, а следовательно, и нового мироустройства.

В течение первых трех десятилетий Россия действовала из низкого уровня развития собственных производственных сил, попутно совершенствуя их. Страна преимущественно специализировалась на экспорте, эпицентром которого была энергетика, которая сделала Россию крупным экспортером энергетической продукции в Европу.

После кризиса 2007–2009 годов президент России Владимир Путин указывал на вызов преодоления сырьевой специализации: «Россия обязана занимать достойное место в международном разделение труда не только как продавец сырья и энергоресурсов, но и как держатель передовых технологий в процессе перманентного обновления хотя бы в некоторых отраслях».

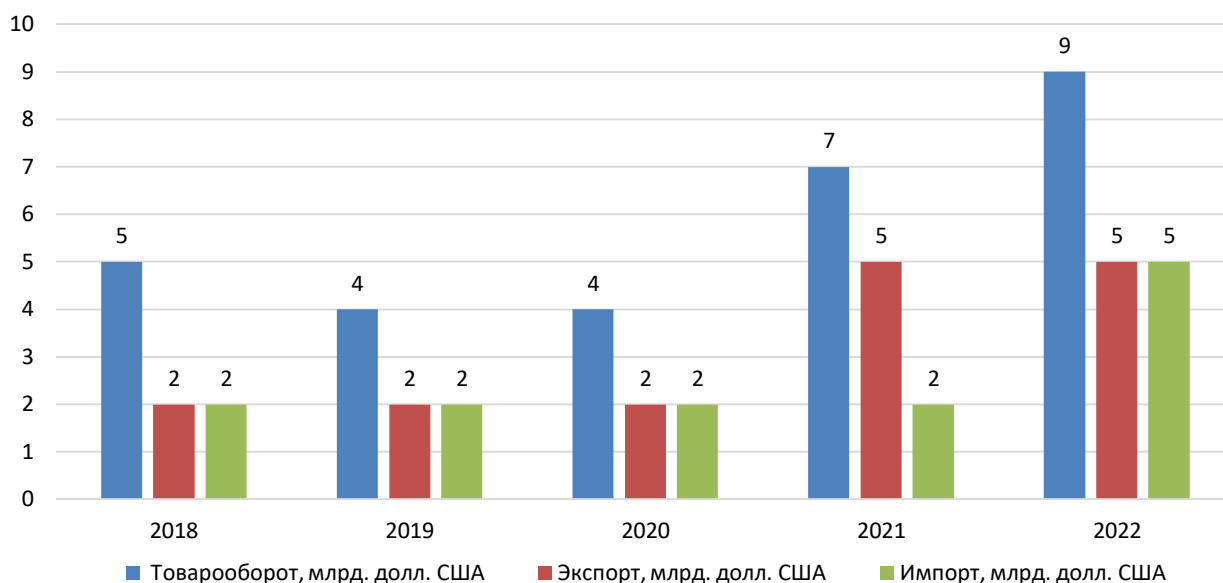
Среди названных отраслей для развития были фармацевтика, высокотехнологическая химия, авиационная промышленность, композиционные и неметаллические материалы, информационно-коммуникационные технологии и нанотехнологии. Большая часть этих сфер потеряла свою конкурентоспособность конце 20-го века.

Стратегия диверсификации национальной экономики позволяет увести страну от импортной зависимости продукции из развитых стран Запада.

Стараясь защитить экономику от введенных санкций, Россия предприняла равнозначные меры, ограничивающие импорт из стран-участниц антироссийских санкций и меры по их импортозамещению. Это было обеспечено частично за счет собственного производства, частично за счет замены иностранных поставок на российский рынок другими источниками из стран Латинской Америки.

Следовательно, участие России в интеграционном объединении БРИКС, межгосударственном объединении 5 стран: Бразилии, России, Индии, Китая и Южной Америки, становится более и более актуальным. Эта группа развивающихся стран является одними из главных получателей иностранных инвестиций в мире.

Бразилия является крупнейшим торговым партнером России в регионе. Данные представлены на рисунке 1.



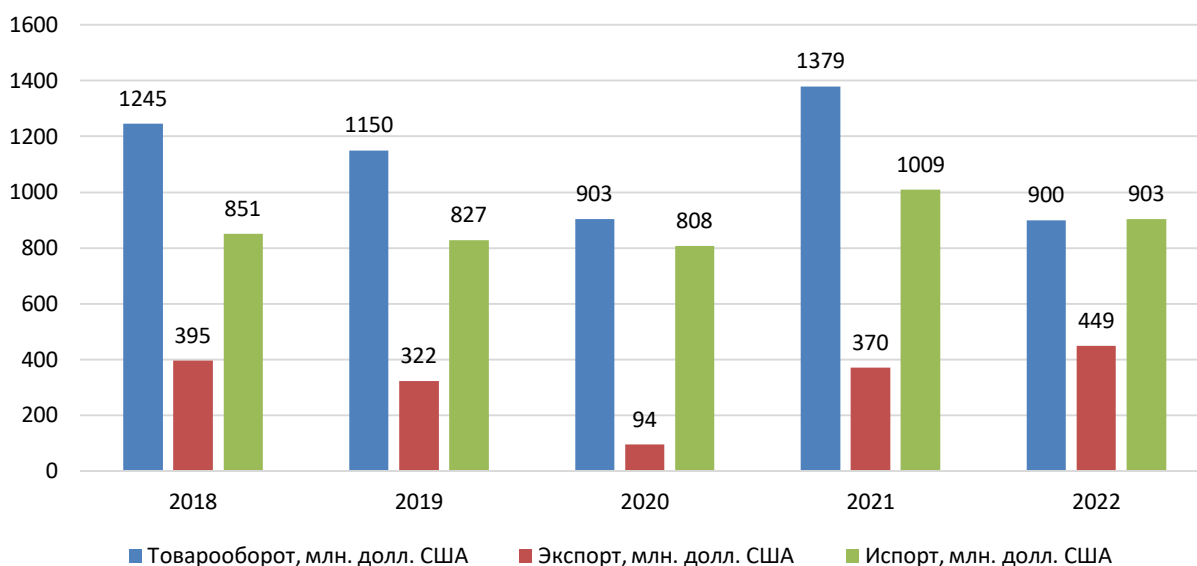
**Рис. 1. Торговля между Россией и Бразилией**

Источник: Составлено автором по данным Федеральной таможенной службы России

Мы видим, что товарооборот между странами увеличился, что явилось последствием введенных против России санкций. Объем торговли увеличился за счет роста цен на энергоносители, а также за счет покупки Бразилией российских удобрений.

Несмотря на увеличение закупки удобрений, продукция химической промышленности так и остаётся большей составной частью экспорта РФ в Бразилию, она составляет примерно 70%. Также выделяется группа минеральных продуктов, металлов, машинооборудование, сельскохозяйственное сырьё.

В связи с этим Россия переместилась с 6 на 5 место в списке крупнейших стран-импортеров продукции в Бразилию.



**Рис. 2. Торговля между Россией и Аргентиной**

Источник: Составлено автором по данным Федеральной таможенной службы России

Как показывает график (рис. 2), с 2020 года идет тенденция к увеличению экспорта России. Это обуславливается заинтересованностью Аргентины в приобретении российских энергоносителей и нефтепродуктов.

Благодаря договору о внешнем долге Кубы, Россия простила 90% непогашенных долгов, заключенных во времена социалистической системы до 1991 года. Данный договор позволил восстановить связь Российской Федерации и Кубы.

Со стороны Кубы у РФ имеется ряд совместных проектов: сотрудничество в гуманитарной и научно-образовательной сферах, взаимодействие в сфере промышленности и энергетики, например, повышение нефтеотдачи на месторождении «Бока де Харуко», модернизация металлургического комбината «Антильяна де Асеро», поставки локомотивов и автотехники российского производства.

С Венесуэлой РФ связывает как минимум пять совместных проектов в сфере энергетики, а также планируются ещё два в газовой отрасли. С Никарагуа продуктивно работает межправительственная комиссия по торгово-экономическому и научно-техническому сотрудничеству, реализуются совместные проекты в сфере здравоохранения, активно наращиваются связи в области преодоления последствий стихийных бедствий, на системной основе ведется работа по подготовке и повышению квалификации кадров. Никарагуа стала одной из первых стран, которые зарегистрировали российскую вакцину от коронавируса «Спутник V». Поставки данной вакцины в республику Ортега стали "огромной помощью" в борьбе с пандемией.

Также имеется инвестиционный проект в Перу по внедрению российской системы управления горным производством «Карьер» в перуанской горнодобывающей компании «Cosapi Minería», которая работает в регионе Ика.

Санкционное закрытие механизмов товарооборота и движения денежных средств создает определенные проблемы мировому производству, которое только начало восстанавливаться от ущерба, нанесенного пандемией коронавирусной инфекции, тем самым отдалается перспектива восстановления мирового производства. Это заставляет переформатировать альтернативные схемы производства и обращения товаров и услуг, искать конкурентоспособные инструменты и институциональные механизмы на замену Swift.

Санкции, направленные на девальвацию рубля, влияют на операции, проводимые с валютой и накопление денежных средств, полученных в результате экономической деятельности РФ с третьими странами.

В целом санкции влияют на ускорение роста мировых цен, особенно на цены продуктов питания и энергоносители. Эта ситуация отдалает фундаментальные решения проблем безработицы и бедности во всей Латинской Америке и Карибском бассейне.

Санкции затрагивают не только Россию, но и государства, которые сами же наложили санкции: растет инфляция, происходит перестройка производственных процессов и обращений, основой идеологии глобализации в наши дни становится экономическая либерализация. В заключение можно сказать, что санкционная политика в первую очередь негативно сказалась на странах Европы и США, где цены на свет, газ бьют рекорды своего максимума, инфляция стремительно растёт, тем временем отношения между Россией и Латинской Америкой только улучшаются как в денежном, так и в идеологическом эквиваленте.

Страны Латинской Америки и Карибского бассейна стремятся диверсифицировать свои международные отношения, чтобы уменьшить свою зависимость от США. Попытки США повлиять на политические и экономические взгляды стран мира в том числе на Россию и Китай способствуют еще большему глобальному беспорядку.

#### Список источников

1. Троянский М.Г., Карпович О.Г., Данельян А.А. «Экономический, политический и юридический обзор: взгляд из России на Латинскую Америку»: монография. - Дипломатическая академия МИД России: 2022г.



2. Davydov V. Latinoamérica y Rusia: rutas para la cooperación y el desarrollo [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: [http://biblioteca.clacso.edu.ar/clacso/se/20181211020740/Latinoamerica\\_Rusia.pdf](http://biblioteca.clacso.edu.ar/clacso/se/20181211020740/Latinoamerica_Rusia.pdf) (30.03.2023).
3. Медина Гонсалес В.К. Внешнеэкономические отношения России с крупнейшими латиноамериканскими партнерами в условиях антироссийских санкций [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://doi.org/10.46272/2409-3416-2022-10-3-109-122> (01.04.2023).
4. Федеральная таможенная служба [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://customs.gov.ru/> (07.04.2023).
5. Внешняя торговля России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://russian-trade.com/> (05.04.2023).
6. Мировая экономика и международные экономические отношения / под ред. Р.К. Щенина, В.В. Полякова. – М.: Юрайт, 2019. – 363 с.
7. Мировая экономика и международный бизнес / под ред. В.В. Полякова, Р.К. Щенина. – М.: Кнорус, 2012. – 688 с.
8. Введение в курс мировой экономики (экономическая география зарубежных стран). Практикум. Учебное пособие. – М.: Кнорус, - 2015. – 399 с.

16+

**НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ**

**ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОЗРЕНИЕ:  
АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, ДОСТИЖЕНИЯ И ИННОВАЦИИ**

Сборник статей

Международной научно-практической конференции

г. Пенза, 25 апреля 2023 г.

Под общей редакцией

кандидата экономических наук Г.Ю. Гуляева

Подписано в печать 26.04.2023.

Формат 60×84 1/16. Усл. печ. л. 6,35

МЦНС «Наука и Просвещение»

440062, г. Пенза, Проспект Строителей д. 88, оф. 10

[www.naukaip.ru](http://www.naukaip.ru)