

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



СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИКА: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ

**СБОРНИК СТАТЕЙ V МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ,
СОСТОЯВШЕЙСЯ 30 МАЯ 2023 Г. В Г. ПЕНЗА**

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

УДК 001.1
ББК 60
С56

Ответственный редактор:
Гуляев Герман Юрьевич, кандидат экономических наук

С56

СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИКА: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ: сборник статей V Международной научно-практической конференции. – Пенза: МЦНС «Наука и Просвещение». – 2023. – 112 с.

ISBN 978-5-00173-862-6

Настоящий сборник составлен по материалам V Международной научно-практической конференции «**СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИКА: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ**», состоявшейся 30 мая 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 978-5-00173-862-6

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

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ	7
ОСОБЕННОСТИ ИНФЛЯЦИИ В РОССИИ ОВСЯННИКОВА МАРИНА АЛЕКСЕЕВНА	8
АНАЛИЗ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ АСПЕКТОВ РАЗРАБОТКИ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ПОНОМАРЕВА ТАМАРА ПАЛОВНА	11
МЕНЕДЖМЕНТ	15
ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ НАДЕЖНОСТЬЮ НА ПРИМЕРЕ ШУРТАНСКОГО ГХК КУРБАНОВ АКБАР ЧУТБАЕВИЧ	16
УПРАВЛЕНИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ И В ОРГАНИЗАЦИЯХ ТЕПЛИНСКИЙ С.И.	19
МАРКЕТИНГ	23
СТРАТЕГИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО МАРКЕТИНГА КОМПАНИИ ХАОМИ В РАМКАХ ПЕРСПЕКТИВЫ ТЕОРИИ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ПРОДУКТА ЦУЙ ВЭЙ	24
ИЗУЧЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ: НЕОБХОДИМОСТЬ, ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ, СЕКМЕНТИРОВАНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ И ВЫБОР ЦЕЛЕВОГО РЫНКА ДЗЮБА ЕЛИЗАВЕТА ЮРЬЕВНА	29
РАЗВИТИЕ СЛУЖБЫ МАРКЕТИНГА В МЕДИЦИНСКИХ УЧРЕЖДЕНИЯХ САРКИСЯН АРАМ ВАНИКОВИЧ	32
ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ	35
ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ НА ПРИМЕРЕ МУНИЦИПАЛЬНОГО КАЗЕННОГО УЧРЕЖДЕНИЯ «ЦЕНТРАЛИЗОВАННАЯ БУХГАЛТЕРИЯ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ И УЧРЕЖДЕНИЙ КУЛЬТУРЫ АБАНСКОГО РАЙОНА КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ» КОРОЛЕВА ВАЛЕРИЯ ЕВГЕНЬЕВНА	36
ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА РОССИИ ЯРУЛЛИН РАУЛЬ РАФАЭЛОВИЧ, НИКИТИНА ЯНА СЕРГЕЕВНА, ИСЛАМОВА АРИНА АЗАТОВНА, ТОНАКАНЯН ВЛАДЛЕНА АРТЕМОВНА	39
СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ КРАСНОШЕЕВ ДМИТРИЙ ИГОРЕВИЧ	42

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ	47
СПЕЦИФИКА ПРОВЕДЕНИЯ АУДИТОРСКОЙ ПРОВЕРКИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ КАЛУЦКАЯ НАТАЛЬЯ АЛЕКСЕЕВНА, КОЗАРЕВА ВАСИЛИНА КОНСТАНТИНОВНА	48
НАЛОГИ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ	52
РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ ДМИТРИЕВА ИРИНА МИХАЙЛОВНА	53
СТРАХОВАНИЕ	56
ЭЛЕКТРОННЫЙ СТРАХОВОЙ ПОЛИС ОСАГО - ПРЕИМУЩЕСТВА, ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ ПАШКОВА ЕЛЕНА НИКОЛАЕВНА, АСЕЕВА ДИАНА ВЯЧЕСЛАВОВНА, КАЛИНСКАЯ АНАСТАСИЯ ВЛАДИМИРОВНА	57
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ	61
АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ НАЛОЖЕННЫХ НА РФ САНКЦИЙ НА МИРОВУЮ ЭКОНОМИКУ ПОЖИДАЕВА АЛИСА ИГОРЕВНА	62
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ МИРОВОГО РЫНКА ВЫСОКООПЛАЧИВАЕМЫХ УСЛУГ СЕКАЧЕВА АЛЛА БОРИСОВНА	65
РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА	69
АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ РЕАЛИЗАЦИИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ПРОГРАММ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ЗЕЛЕНЦОВА СВЕТЛАНА ЮРЬЕВНА, ПАКЛИНОВ АЛЕКСЕЙ ЕВГЕНЬЕВИЧ	70
СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ	73
СТАБИЛИЗАЦИОННЫЙ ФОНД КАК ИНСТРУМЕНТ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ГОЛУБЕНКО НАТАЛЬЯ ВЛАДИМИРОВНА	74
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ	80
АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА СЕМЕНЕНКО КИРИЛЛ СЕРГЕЕВИЧ, РОМАНОВ НИКОЛАЙ ВЛАДИМИРОВИЧ	81
ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ БУСАРНОВА ЮЛИЯ ЕВГЕНЬЕВНА	85
ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ НА ЭКОНОМИКУ СТРАНЫ: РОССИЯ И КРИЗИС 2014 ГОДА ПАШКОВ ЕВГЕНИЙ СЕРГЕЕВИЧ, ТИШКИН ДМИТРИЙ ОЛЕГОВИЧ, ХАСАНОВ ДАНИЛ ДАМИРОВИЧ	91

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ	94
СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛИ НА ПРИМЕРЕ КОМПАНИИ «ALIBABA GROUP» ЛИ ЕБО	95
ПОВЫШЕНИЕ УРОВНЯ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ ТУЛУШ А. Б.	98
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА РЫБОПРОМЫСЛОВОГО ФЛОТА РОССИИ КАНТАРИЯ РИНАТ АЛЬБЕРТОВИЧ	101
СИСТЕМА СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ БЕЗРАБОТНЫХ УШАКОВ АРТЕМ СЕРГЕЕВИЧ, ТРОШИНА МАРИЯ ВИТАЛЬЕВНА, ИСМАГИЛОВА ДИНАРА АЙРАТОВНА	109

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

УДК 330.101.541

ОСОБЕННОСТИ ИНФЛЯЦИИ В РОССИИ

ОВСЯННИКОВА МАРИНА АЛЕКСЕЕВНА

студент

ФГБОУ ВО «Вятский Государственный Университет»

Аннотация: в данной статье рассматривается понятие инфляции, причины возникновения и ее особенности. Также описаны последствия пренебрежения правильного ведения антиинфляционной политики, методы борьбы с ростом уровня инфляцией и основные аспекты инфляции в России.

Ключевые слова: инфляция, антиинфляционная политика, причины возникновения, факторы инфляции, методы борьбы.

FEATURES OF INFLATION IN RUSSIA

Ovsyannikova Marina Alekseevna

Abstract: this article discusses the concept of inflation, its causes and its features. It also describes the consequences of neglecting the correct conduct of anti-inflationary policy, methods of combating the growth of inflation and the main aspects of inflation in Russia.

Key words: inflation, anti-inflationary policy, causes, factors of inflation, methods of struggle.

Понятие «инфляция» по-разному трактуется представителями различных экономических школ, но поверхностное представление о самой инфляции и причинах ее возникновения ведет к неправильному выбору метода борьбы с ней. Поэтому так актуально исследование не только трактовки данного понятия, но и форм ее проявления, причин, порождающий этот феномен, и методах ее снижения. Также необходимо понимать важность антиинфляционной политики, которая устанавливает контроль над инфляцией, стабилизирует цены, предотвращает негативные последствия инфляции, которые проявляются в снижении уровня жизни населения и обесценивании сбережений [2].

Под инфляцией понимается устойчивый процесс снижения покупательной способности денег, их обесценивание. Поскольку инфляция является одним из важных показателей эффективности проводимой в государстве антиинфляционной политики, то важно уметь точно определять уровень инфляции в стране.

Инфляция бывает трех видов в зависимости от роста цен на рынке: ползучая (3-5% в год) характерна для развитых стран, умеренная (до 10% в год), галопирующая (до 50% в год) и гиперинфляция (свыше 50% в месяц) [4].

Если же пренебрегать правильному ведению антиинфляционной политики, то вот что может произойти в экономике страны при инфляции:

1. Обесценивание денежных накоплений;
2. Неравномерное увеличение стоимости товаров и услуг;
3. Повышение издержек производства;
4. Снижение покупательной способности национальной валюты;
5. Социальное расслоение общества;
6. Падение уровня жизни населения и т.д. (Последствий инфляции множество, были приведены лишь основные отрицательные итоги при повышении уровня инфляции).

В современном мире существует множество факторов (причин) возникновения инфляции в странах. К данным факторам относят:

1. Увеличение государственных расходов, для финансирования которых государству приходится проводить денежную эмиссию, увеличивая за счет этого денежную массу сверх потребностей товарного оборота;
2. Снижение курса национальной валюты относительно других валют. В результате данного процесса возрастают внутренние цены на импортные товары;
3. Возрастание инфляционных ожиданий. Это одна из главных причин возникновения инфляции. В виду возможного ожидания инфляции, население государства начинает закупать продукцию сверх необходимого количества для поддержания уровня жизни, а продавцы в этот момент «удерживают» товар, чтобы продать его в будущем по более высокой цене, зная, что на него будет большой спрос;
4. Возрастание производственных издержек, что влияет на внезапный рост цен на сырье и энергию;
5. Отсутствие альтернативы некоторым категориям зарубежных товаров и технологические недостатки отечественного производства.

Если говорить на примере Российской Федерации, то самыми главными причинами возникновения инфляционных процессов являются: монополизм основных сфер производства, зависимость уровня цен на продукты питания от процессов их импорта, зависимость государственного бюджета от реализации энергоресурсов, тенденция к выводу из экономики страны значительных валютных накоплений предприятий и частных лиц [3].

Для борьбы с инфляцией в России есть различные методы. Самое популярное среди них – это денежно-кредитное и бюджетно-налоговое регулирование.

При денежно-кредитном регулировании государство ищет способы повлиять на совокупный спрос. Для этого Центральный банк повышает ключевую ставку, что приводит к удорожанию кредитов и займов. В итоге объем денежной массы в обращении снижается.

В борьбе с инфляцией используют:

1. Девальвацию – это снижение курса валюты по отношению к валютам других государств;
2. Ревальвацию – это процесс противоположный девальвации, направленный на восстановление курса национальной валюты;
3. Деноминацию – это реформа, при которой в стране назначают новый номинал валюты;
4. Нуллификацию – это денежная реформа, предполагающая изъятие и уничтожение старых банкнот, а также введение новой национальной валюты.

При бюджетно-налоговом регулировании государство увеличивает налоговую нагрузку на бизнес и население, что способствует сокращению дефицита бюджета и снижает совокупный спрос в экономике.

Отталкиваясь от данных по уровню инфляции в России за последние 3 года из таблицы 1, можно сделать вывод что в 2020 году, в основном, наблюдалась низкая инфляция, так как самым большим значением показателя было в декабре и составляло 4,91%. В 2021 году уровень инфляции начал заметно расти и в конце года составил 8,39%, что характерно для умеренной инфляции. В 2022 году был резкий скачок в марте и апреле. Тогда инфляция составляла 16,70-17,83%, что характерно для галопирующей инфляции, но к концу 2022 года уровень снизился до значения в 11,92%, что говорит о качественной работе антиинфляционной политики.

Таблица 1

Уровень инфляции в РФ по годам и месяцам

Год	Янв	Фев	Март	Апр	Май	Июнь	Июль	Авг	Сент	Окт	Нояб	Дек	Всего
2020	2,42	2,31	2,55	3,10	3,03	3,21	3,37	3,57	3,67	3,98	4,42	4,91	4,91
2021	5,19	5,67	5,78	5,52	6,01	6,51	6,47	6,69	7,41	8,14	8,40	8,39	8,39
2022	8,74	9,16	16,70	17,83	17,11	15,90	15,09	14,30	13,67	12,63	11,97	11,92	11,92

Уровень инфляции в России на данный момент в большой степени зависит от положения в ми-

ровой экономике. Поскольку главный упор в нашей стране делается на экспорте, то страна не может считаться полностью независимой в финансовом плане. Постоянные колебания на рынке нефти и газа могут отражаться на положении национальной валюты, что приводит к повышению цен на товары. Поэтому чтобы снизить уровень инфляции в России, необходимо отталкиваться от мирового опыта по снижению уровня инфляции [1].

Рекомендации по снижению инфляции в России могут быть следующими: тотальный контроль государственных расходов и создание различных резервов на случаи непредвиденных ситуаций, а также повышение экономической системы в целом.

Таким образом, можно сделать вывод, что процесс инфляции в России по сей день является главным элементом экономики страны. Для поддержания стабильности в экономике страны, необходимо рассматривать и разрабатывать все возможные способы по борьбе с ростом уровня инфляции. Поскольку данный процесс с каждым годом меняется (эволюционирует), то необходимо совершенствовать и технологии борьбы с инфляцией.

Список источников

1. Особенности инфляции в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-inflyatsii-v-rossiyskoy-federatsii> (2020);
2. Особенности инфляции в Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-inflyatsii-v-rossii-3> (2019);
3. Симонова А.В. Особенности инфляции в России / А.В. Симонова // Academy. - 2017. -№6(21). - С. 6971.
4. Токаева Т.И. Инфляция и методы ее регулирования / Т.И. Токаева // Пространство экономики. -2013. -№2-3. - С. 31-35.

УДК 336.01

АНАЛИЗ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ АСПЕКТОВ РАЗРАБОТКИ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

ПОНОМАРЕВА ТАМАРА ПАЛОВНА

магистрант

ИНОТЭКУ ФГБОУ ВО «Калининградский государственный технический университет»

*Научный руководитель: Мнацаканян Альберт Гургенович**д.э.н., профессор, директор**ИНОТЭКУ ФГБОУ ВО «Калининградский государственный технический»*

Аннотация: в статье обоснована актуальность разработки финансовой стратегии для предприятия в настоящее время, обозначены виды финансовых стратегий. Перечислены основные компоненты финансовой стратегии предприятия. Исследованы методические подходы к разработке финансовой стратегии развития предприятия.

Ключевые слова: финансовая стратегия, инновация, классификация финансовых стратегий, планирование, финансы.

ANALYSIS OF THEORETICAL ASPECTS OF THE DEVELOPMENT OF A FINANCIAL STRATEGY FOR THE DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE

Ponomareva Tamara Pavlovna*Scientific adviser: Mnatsakanyan Albert Gurgenovitch*

Abstract: the article substantiates the relevance of the development of a financial strategy for the enterprise at the present time, identifies the types of financial strategies and lists the main components of the financial strategy of the enterprise. Methodological approaches to the development of a financial strategy for the development of an enterprise are investigated.

Key words: financial strategy, innovation, classification of financial strategies, planning, finance.

Анализ теоретических аспектов разработки финансовой стратегии предприятия является актуальным в настоящее время. В условиях спада экономики, а также кризисных явлений, на финансовую стратегию предприятия необходимо обращать особое внимание. Понятие финансовой стратегии было предложено и разработано такими учеными как Майкл Портер, В. Второв, С. Митталь, А. Кафиев, Р. Брюс Маккензи. В последующие годы данная концепция была дополнена и уточнена другими исследователями в области финансов и управления организациями [2], отличительным исследуя современное конечный состояние более процессов инвестиций обеспечивающие и информационное интеграции.

В совокупном порядке разработок предприятия финансовая стратегия представляется основной. конструкция рыночных отношений прочно сопряжена с финансовыми показателями, исходя из настоящего финансовая стратегия предполагает, что любому из предприятий нужно заниматься стратегической, тактической и оперативной стартегией, необходимо писать планы для предприятия для вышепе-

речисленных видов.

Финансовая стратегия – это план действий, разработанный компанией для решения финансовых задач и достижения целей. Обычно, финансовая стратегия включает в себя определение способов получения и использования средств, цели и приоритеты инвестирования, управление долгами и капиталом, управление кассовым потоком, а также управление рисками и финансовыми ресурсами в целом.

Целью финансовой стратегии является оптимизация финансовых ресурсов и минимизация рисков. Также, финансовая стратегия позволяет компании достигать своих целей и строить гибкую систему управления на основе финансовых инструментов.

Выбор финансовой стратегии зависит от многих факторов, таких как размер и состав компании, конкурентная среда, финансовое состояние, сроки и цели роста. Поэтому, для разработки эффективной финансовой стратегии необходим профессиональный анализ и определенный уровень экспертизы в области финансового менеджмента и стратегического планирования. [2].

Финансовая стратегия является ключевым элементом успешного управления предприятием. Выделяя финансовую стратегию в отдельную часть общей стратегии, компания может более четко определить свои финансовые цели и пути их достижения. Это даёт возможность принимать взвешенные решения на основе более точных данных о финансовом положении компании и ее возможностях.[1].

Кроме того, выделение финансовой стратегии позволяет:

- четко оценить влияние финансовых решений на общую стратегию компании и на ее конкурентные преимущества;
- разработать более точные бюджеты и финансовые планы;
- определить оптимальный уровень инвестиций и источников финансирования;
- принимать решения об управлении рисками и максимизировать доходы;
- определять пропорции различных видов инвестиций в зависимости от своей стратегии развития;
- лучше понимать своих клиентов и их потребности, чтобы разработать лучшие продукты и услуги.

Таким образом, выделение финансовой стратегии в отдельную часть общей стратегии компании является необходимым условием для успешного управления и достижения финансовых целей.

Ликвидность оборотных активов оказывает прямое влияние на текущую платежеспособность предприятия. Если у предприятия имеется достаточно ликвидных оборотных активов, которые могут быть быстро превращены в деньги (например, запасы товаров, дебиторская задолженность и т.д.), то предприятие сможет быстро выполнять свои текущие обязательства перед поставщиками, банками, налоговыми органами и другими кредиторами.

Если же у предприятия недостаточно ликвидных оборотных активов, то оно может столкнуться с проблемами при выполнении своих обязательств в срок. Например, если у предприятия недостаточное количество запасов товаров, то оно не сможет выполнить свои заказы в срок. Если у предприятия высокая дебиторская задолженность, то возможна задержка в получении средств, которые нужны для уплаты собственных обязательств.

Таким образом, поддержание достаточной ликвидности оборотных активов является важным фактором для обеспечения текущей платежеспособности предприятия..

Финансовая стратегия, являясь одним из главных инструментов управления работой предприятия, предполагает, что необходимо разрабатывать стратегические, тактические и оперативные планы, так как система рыночных отношений неразрывно взаимосвязана с финансовыми показателями.

В зависимости от объема поставленных задач перед финансовым менеджером различают три основных вида финансовых стратегий:

- генеральную финансовую стратегию;
- оперативную финансовую стратегию;
- стратегию выполнения отдельных стратегических задач.

Некоторые представители научного сообщества выделяют подвиды генеральной финансовой стратегии:

- стратегия финансовой поддержки ускоренного роста предприятия. Реализуется при ускоренном

возрастании потенциала формирования финансовых ресурсов предприятия.

- стратегия финансового обеспечения ограниченного роста предприятия. Воплощается в сфере обеспечения эффективного распределения и использования финансовых ресурсов предприятия.

- антикризисная финансовая стратегия предприятия. Осуществляется в сфере формирования достаточного уровня финансовой безопасности предприятия.

Генеральная финансовая стратегия является составляющей общей экономической стратегии организации и связана с реализацией всех финансовых аспектов ее миссии [5].

Оперативная финансовая стратегия – это стратегия текущего управления финансовыми ресурсами (стратегия контроля за расходованием средств и мобилизацией внутренних резервов, что особенно актуально в современных условиях экономической нестабильности), разрабатывается на год.

Стратегия достижения отдельных стратегических задач заключается в умелом исполнении финансовых операций, направленных на обеспечение реализации главной стратегической цели. Эта стратегия включает в себя: условные доходы и условные расходы, что позволяет предусмотреть все предстоящие в период планирования обороты по поступлениям и расходам денежных средств. Детализует генеральную стратегию. Если экономическая тенденции развития розничной товарного услуг и этом финансового рынков изыскание не коммерческая совпадают, может первой возникнуть экономическая ситуация, когда являясь цели степени общей предоставление стратегии развития системе предприятия связанные не могут мероприятий быть производитель реализованы из-за предприятия финансовых места ограничений. В этом этом случае воздействуют финансовая спроса стратегия вносит относятся определенные производитель коррективы в активную общую связанные стратегию предприятия развития предприятия.

Помимо вышеперечисленный выделяют еще шесть видов финансовых стратегий.

1. Стратегия роста. Она направлена на увеличение доходов компании за счет расширения рынка, выхода на новые отрасли, разработки и продажи новых продуктов и услуг.

2. Стратегия стабильности. В этом случае компания стремится к сохранению текущего уровня доходов и минимизации рисков. Она может быть применена в периоды экономической нестабильности, когда компании необходимо сохранить свои позиции на рынке и не рисковать новыми проектами.

3. Стратегия минимизации рисков. Данная стратегия предполагает максимально возможную защиту финансовых активов компании от потерь и рисков, например, за счет диверсификации портфеля инвестиций.

4. Стратегия управления долгом. В этом случае компании придерживаются стратегии управления долгом, направленной на уменьшение долговой нагрузки и увеличение ликвидности.

5. Стратегия инвестирования. Компания может придерживаться стратегии инвестирования, которая предполагает максимальное использование инвестиционных возможностей и получение высоких доходов.

6. Стратегия финансовой устойчивости. Она направлена на обеспечение надежности финансовой деятельности компании в долгосрочной перспективе, включая обеспечение достаточного уровня капитала и управление оборотными средствами.

Данные по финансовым целям и спросу на стратегические цели организации предствлены в Таблице 1.

Таблица 1

Финансовые предприятия и спроса стратегические цели разделении организации

Финансовые цели	Стратегические розничной цели
Рост доходов	Увеличение предприятия рыночной доли
Рост относятся дивидендов	Повышение закупочной качества предприятия товаров
Увеличение доходов разделении на распределением инвестированный капитал	Более этапом низкие издержки отличительным по услуг сравнению прибыли с конкурентами
Повышение мероприятий кредитного и мероприятий облигационного связанные рейтингов	Расширение зависимости ассортимента обеспечивающие продуктов закупочной и повышение особенности их широкого привлекательности

Продолжение таблицы 1

Финансовые цели	Стратегические розничной цели
Рост разделение потоков закупочной денежных средств	Укрепление торгового репутации также перед потребителями
Повышение изыскание курсов акций	Повышение установление уровня (качества) изыскание обслуживания
Улучшение распределением и оптимизация предоставление структуры широкого источников доходов	Расширение поставка применения инноваций
	Укрепление широкого конкурентных особенности позиций на экономическая международном целом уровне

Подводя итог можно сказать что, финансовая стратегия в современных условиях должна быть гибкой и адаптивной к изменяющимся приоритетам и рискам. Ниже приведены несколько ключевых моментов, которые следует учитывать при разработке финансовой стратегии:

Управление рисками: риск - это неотъемлемая часть любой бизнес-стратегии. Современные компании должны использовать инструменты управления рисками, такие как количественный анализ рисков, страхование, деривативы и др.

Разнообразии портфеля: финансовая стратегия должна быть способной диверсифицировать портфель инвестиций. Разнообразный портфель включает в себя инвестиции в разные активы, рынки, валюты и др.

Учет потребностей в финансировании: компании должны иметь доступ к различным источникам финансирования, таким как кредиты, займы, облигации и др. Это поможет им в стратегическом планировании и достижении целей роста.

Фокус на эффективном использовании ресурсов: компании должны стремиться к эффективному использованию ресурсов во всех аспектах своей деятельности. Это включает в себя управление денежными потоками, оптимизацию процессов и использование технологических решений для автоматизации бизнес-процессов.

Активный мониторинг: компании должны постоянно мониторить свои финансовые показатели и анализировать изменения в экономической ситуации. Это поможет им принимать быстрые и эффективные решения в условиях быстро меняющегося мира.

Список источников

1. БилькоЛ. В. Финансовая стратегия как важная составляющая общей стратегии компании // Экономика и социум.// Учет и контроль // 2018. № 1. С. 122-125.
2. Бланк, И.А. Основы финансового менеджмента. – Киев: Эльга, 2018. – 511 с.
3. Гениберг, Т. В. Сущность и методические основы разработки финансовой стратегии фирмы [Текст] / Т. В. Гениберг, Н. А. Иванова, О. В. Полякова // Научные записки НГУЭУ. – 2019. – № 9
4. Дорофеев М.Л. Матричные методы управления корпоративными финансами. Автореферат дисс. на соиск. ученой степени к.э.н. – Москва, 2017. – 21 с.
5. Заруцкая В.С., Орехова С.В. — Управление сетевым взаимодействием организации на основе затратно-стоимостного подхода // Финансы и управление. – 2021. – № 4. – С. 1 - 20. DOI: 10.25136/2409-7802.2021.4.36627 URL: https://nbpublish.com/library_read_article.php?id=36627

МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 65.011.46

ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ НАДЁЖНОСТЬЮ НА ПРИМЕРЕ ШУРТАНСКОГО ГХК

КУРБАНОВ АКБАР ЧУТБАЕВИЧ

магистрант
Высшая школа бизнеса и предпринимательства,
г. Ташкент, Узбекистан

Научный руководитель: Юсупов Равшанбек Аминбаевич

*к.э.н., доцент
Высшая школа бизнеса и предпринимательства,
г. Ташкент, Узбекистан*

Аннотация: В статье приводятся данные по этапам внедрения системы управления надёжностью оборудования Шуртанского ГХК. В частности, список проведённых работ в ходе каждого этапа и результат от внедрения. Внедрение системы было проведено 8-ю этапами.

Ключевые слова: Шуртанский ГХК, система управления надёжностью, этапы внедрения.

STAGES OF RELIABILITY MANAGEMENT SYSTEM IMPLEMENTATION ON THE EXAMPLE OF SHURTAN GCC

Kurbanov Akbar Chutbaevich

Scientific adviser: Yusupov Ravshanbek Aminbaevich

Annotation: The article provides data on the stages of implementation of the equipment reliability management system of the Shurtan GCC. In particular, a list of work performed during each stage and the result of implementation. The implementation of the system was carried out in 8 stages.

Key words: Shurtan GCC, reliability management system, implementation stages.

Введение

В результате старения инфраструктуры на предприятии с каждым днем возрастает вероятность техногенных катастроф. Изменение стратегии управления фондом оборудования и обновление систем управления позволяет не только снизить риск значительных потерь от аварий, но и поднять эффективность производства и качество продукции на новый уровень.

Шуртанский газо-химический комплекс был построен и введён в эксплуатацию в 2001 году, поэтому принятие программы обновления оборудования и стратегии обслуживания не только в данном предприятии, но и в целом по всем подразделениям АО «Узбекнефтегаз» было ожидаемо. Для внедрения программы обновления, а также во исполнение Постановления Президента Республики Узбекистан ПП-4388 от 09 июля 2019 года решением руководства АО «Узбекнефтегаз» был начат проект «Повышение операционной эффективности и надёжности производственных процессов» и реализована пилотная программа.

Материалы и методы

Система управления надежностью – это обеспечение устойчивой работы и готовности оборудования, техническое перевооружение оборудования в соответствии с перспективным планом развития предприятия, увеличение производственных мощностей, модернизация, технический и финансовый анализ результатов технического обслуживания и ремонта, управление сроком службы оборудования, а также организация наблюдения и работ по выявлению коренных причин отклонений от технологического режима и инцидентов, под которой понимается система определения причин их возникновения и разработки мер профилактики.

Пилотная программа по внедрению системы управления надёжностью была проведена на 6 управлениях и предприятиях АО “Узбекнефтегаз”, в том числе и в ООО “Шуртанский ГХК”, и состояла из 8 этапов.

В 1-м этапе были проведены исследования надежности и доступности оборудования, сформированы гипотезы по повышению эффективности использования мощностей и сравнены производственные показатели с выбранными компаниями.

Во 2-м этапе был проведен анализ эффективности производственных процессов, сравнены производственные процессы с лучшими практиками и определен потенциал повышения эффективности, сформированы рекомендации по улучшению текущих процессов, определена эффективность структур производственных подразделений.

В 3-м этапе была разработана целевая модель процессов, сформированы требования к квалификации и компетенциям персонала для соответствия целевой модели, разработаны параметры эффективности целевой модели и системы их мониторинга и контроля.

В 4-м этапе проведено обучение сотрудников, участвующих во внедрении целевой модели процессов.

В 5-м этапе проведено изучение надежности оборудования и формирование стратегий технического обслуживания и ремонтов, категоризация оборудования, а также формирование стратегии обслуживания для каждой категории.

В 6-м этапе сформирована техническая политика, разработаны критерии и требования по эффективной работе оборудования.

В 7-м этапе осуществлено внедрение системы управления надёжностью.

А в заключительном 8-м этапе доработаны презентационные материалы по предыдущим этапам, а также подготовлен сводный отчет о проделанной работе и ожидаемых результатах.

Результаты и их обсуждение

В ходе пилотной программы на предприятии была внедрена система управления надежностью, с проведением оценки реального состояния технологических устройств предприятия современными методами и более эффективным использованием цифровых технологий.

При внедрении системы управления надежностью в первую очередь были проанализированы существующие системы управления и обслуживания, с целью максимального использования их сильных сторон. Большое значение придавалось оцифровке обычных бумажных журналов, различных режимных листов, учетных бланков, приказов, паспортов оборудования и т. д. При этом, в том числе, были проведены следующие работы:

- бланки заказов на техническое обслуживание и ремонт оборудования пересмотрены и приведены к единой форме, учитывающей уникальность каждого из производственных цехов предприятия;
- при производстве полиэтилена в результате стандартизации времени смены ножей устройства грануляции полиэтилена сократилось время простоя;
- сформирован и внедрен механизм выявления коренных причин внеплановых простоев оборудования, их устранения и разработки мероприятий по предотвращению их повторения;
- проведена категоризация имеющейся на предприятии производственного оборудования, в результате которого была разработана стратегия обслуживания для каждой единицы оборудования исходя из ее важности, позволившее продлить межремонтный цикл оборудования, позволившее снизить траты на ненужные ремонты;

- разработан перечень, на основе которой сформирован аварийно-технический запас для высококритичного оборудования. В результате появилась возможность устранения последствий инцидентов, происходящих в производственном процессе, в кратчайшие сроки;
- в результате более широкого использования цифровых технологий при планировании ежегодного профилактического обслуживания технологических устройств предприятия сократилось время ремонта и простоя оборудования;
- на предприятии разработаны методы расчета индексов эффективности производства. В результате было выявлено наличие скрытых причин, влияющих на производственный процесс и появилась возможность их ежемесячного анализа.

Выводы

В результате внедрения системы управления надёжностью была сформирована единая электронная база заказов на ремонт и обслуживание, позволившая выявлять повторные выходы из строя оборудования, сокращено время простоя оборудования, продлён межремонтный цикл средне- и низкокритичных оборудования, позволившее снизить траты на ненужные ремонты, появилась возможность устранения последствий инцидентов в кратчайшие сроки, а также позволившая выявлять наличие скрытых причин, влияющих на производственный процесс.

При этом увеличилась роль цифровых технологий, проявившаяся в формировании, поиске, редактировании и анализе электронных баз данных оборудования и работ.

Список источников

1. Отчёты по этапам проекта «Повышение операционной эффективности и надёжности производственных процессов АО «Узбекнефтегаз»». – Ташкент, 2021.
2. Сводный отчёт по реализованным инициативам по повышению операционной эффективности и оптимизации затрат в ООО «Шуртанский ГХК». – Карши, 2023.

УДК 658

УПРАВЛЕНИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ И В ОРГАНИЗАЦИЯХ

ТЕПЛИНСКИЙ С.И.

аспирант 1 курса
ОЧУВО «Московский инновационный университет»,
г. Москва, РФ

Научный руководитель: Тришкина Н.И.

канд. экон. наук, доцент
ОЧУВО «Московский инновационный университет»,
г. Москва, РФ

Аннотация: в статье рассматривается процесс управления интеллектуальной собственностью нематериальных активов предприятий и организаций, включающий в себя: идентификацию, классификацию, управление, оценку и защиту. Управление интеллектуальной собственностью это непрерывный процесс, требующий постоянной оценки и совершенствования. Управление интеллектуальной собственностью (ИС) быстро развивается в течение последних нескольких десятилетий, и ожидается, что эта тенденция сохранится и в будущем.

Ключевые слова: Интеллектуальная собственность, искусственный интеллект, блокчейн, нематериальные активы, лицензирование, мониторинг, патент.

INTELLECTUAL PROPERTY MANAGEMENT AT ENTERPRISES AND ORGANIZATIONS

Teplinskiy S.I.*Scientific adviser: Trishkina N.I.*

Annotation: The article discusses the process of intellectual property management of intangible assets of enterprises and organizations, including: identification, classification, management, evaluation and protection. Intellectual property management is a continuous process that requires constant evaluation and improvement. Intellectual property (IP) management has been developing rapidly over the past few decades, and this trend is expected to continue in the future.

Key words: Intellectual property, artificial intelligence, blockchain, intangible assets, licensing, monitoring, patent.

Что такое управление интеллектуальной собственностью?

Управление интеллектуальной собственностью - это процесс управления и защиты нематериальных активов предприятия или организации. Эти активы, включающие торговые марки, патенты, авторские права и коммерческие тайны, имеют решающее значение для успеха и роста компании, поскольку они дают ей конкурентное преимущество и помогают создать репутацию. Чтобы эффективно управлять интеллектуальной собственностью, предприятия и организации должны внедрить механизм

управления интеллектуальной собственностью, который включает следующие шаги:

- Первым шагом в управлении интеллектуальной собственностью является идентификация и классификация всех нематериальных активов, которыми обладает компания. К ним относятся торговые марки, патенты, авторские права, коммерческие тайны и другая информация, являющаяся собственностью компании.
- После выявления всех нематериальных активов следующим шагом будет оценка стоимости каждого из них и определение наилучшего способа их защиты. Это может включать в себя регистрацию товарных знаков и патентов, а также принятие мер по защите коммерческой тайны и другой служебной информации.
- После того как нематериальные активы компании защищены, важно поддерживать и обеспечивать соблюдение этих прав. Это включает в себя мониторинг использования товарных знаков и патентов и, при необходимости, принятие юридических мер против нарушителей.
- Управление интеллектуальной собственностью также включает лицензирование и передачу нематериальных активов. Это может включать лицензирование товарных знаков, патентов и авторских прав третьим лицам или передачу прав собственности на эти активы путем продажи или слияния [1]

Как улучшить механизм управления ИС?

Управление интеллектуальной собственностью (ИС) имеет решающее значение для защиты и максимизации стоимости нематериальных активов компании, таких как патенты, товарные знаки, авторские права и коммерческие тайны. Однако многие компании сталкиваются с проблемами в эффективном управлении своим портфелем ИС. Вот несколько способов улучшить механизм управления ИС:

Для согласования деятельности компании в области ИС с общими целями бизнеса необходимо разработать комплексную стратегию в области ИС. Эта стратегия должна определять виды ИС, которые компании необходимо охранять, куда направлять ресурсы и как использовать ИС для достижения бизнес-целей.

Компании должны вести актуальную инвентаризацию ИС, которая должна включать подробные сведения обо всех активах ИС, такие как дата создания, статус регистрации ИС и любые связанные с ней лицензионные соглашения.

Компании должны регулярно проводить комплексную экспертизу ИС для выявления любых потенциальных нарушений прав или проблем лицензирования и обеспечения защиты портфеля ИС.

Лицензирование ИС может быть эффективным способом монетизации активов ИС компании и получения дохода. Компаниям следует заключать четкие лицензионные соглашения и обеспечивать их надлежащее исполнение во избежание споров.

Компании должны постоянно контролировать свой портфель ИС для выявления любых потенциальных нарушений и обеспечения использования своих активов ИС в соответствии с действующими законами и нормами.

При необходимости компании должны предпринимать юридические действия для защиты своих прав ИС. Это может включать подачу судебных исков, получение судебных запретов и переговоры по урегулированию споров.

Компании должны просвещать своих сотрудников о важности ИС и о том, как эффективно управлять ею и защищать ее. Это может помочь предотвратить нарушение ИС и обеспечить осведомленность сотрудников о политике компании в области ИС.

Компании должны регулярно проводить оценку ИС для определения стоимости своих активов ИС и поддержки принятия решений, связанных с лицензированием, продажей или финансированием ИС. Оценка ИС помогает компаниям лучше понять экономическую ценность своих активов ИС и способы их использования для достижения своих бизнес-целей.

Так же компании могут использовать программное обеспечение для управления ИС для автоматизации и оптимизации различных аспектов управления ИС, таких как инвентаризация ИС, мониторинг ИС, лицензирование ИС и отчетность по ИС. Это может помочь компаниям более эффективно управлять своим портфелем ИС и обеспечить надлежащую защиту своих активов ИС.

Компании могут сотрудничать с другими организациями и учреждениями для обмена знаниями и

передовым опытом в области управления ИС. Это может помочь компаниям оставаться в курсе последних изменений в законодательстве об ИС и управлении ИС, а также перенимать опыт других организаций.

Компаниям следует рассмотреть возможность защиты своей ИС в иностранных юрисдикциях, где они работают или планируют расширяться. Это может включать подачу заявки на охрану ИС в этих юрисдикциях и обеспечение надлежащей регистрации и охраны ИС.

Компании должны выделять достаточные ресурсы на управление ИС и ее охрану, включая бюджетирование расходов на уплату пошлин за подачу заявок на регистрацию ИС, мониторинг и защиту ИС, а также оценку ИС.

В целом, совершенствование механизма управления ИС требует комплексного и активного подхода. Внедрение передовой практики в области стратегии ИС, инвентаризации ИС, комплексной проверки ИС, лицензирования ИС, мониторинга ИС, судебных процессов по ИС, обучения в области ИС, оценки ИС, программного обеспечения для управления ИС, сотрудничества в области ИС, охраны ИС в иностранных юрисдикциях и составления бюджета ИС позволит компаниям эффективно управлять и охранять свои активы ИС [2]

В каком состоянии управление интеллектуальной собственности в России?

Права интеллектуальной собственности (ИС) в России претерпели значительное развитие и изменения за последние несколько десятилетий, что отражает растущее значение страны в мировой экономике. Сегодня Россия является родиной многих успешных компаний и инновационных отраслей, и охрана ИС играет ключевую роль в поддержке их роста и конкурентоспособности. В этой статье мы рассмотрим текущее состояние прав ИС в России и пути их развития в соответствии с потребностями бизнеса и общества страны.

Законодательство в области ИС в России

В России существует комплексная правовая база для защиты ИС, состоящая из федеральных законов и нормативных актов, регулирующих патенты, товарные знаки, авторские права и коммерческую тайну. Эта система разработана для обеспечения надежной защиты прав ИС, а также для поощрения инноваций и творчества. В последние годы российское правительство предприняло шаги по модернизации законодательства в области ИС и приведению его в соответствие с международными стандартами. Например, в 2006 году Россия вступила во Всемирную организацию интеллектуальной собственности (ВОИС) и с тех пор присоединилась к нескольким договорам и соглашениям ВОИС.

Защита патентов, товарных знаков, авторских прав и ИС в России

Патентная защита является важнейшим компонентом защиты ИС в России, поскольку она предоставляет изобретателям и новаторам правовые средства для предотвращения копирования или использования их идей другими лицами без разрешения. В России патенты выдаются на изобретения, полезные модели и промышленные образцы и предоставляют охрану в течение 20 лет с даты подачи заявки. Российское патентное ведомство (Роспатент) является государственным органом, ответственным за экспертизу и выдачу патентов, и имеет репутацию эффективной и хорошо работающей организации.

Защита товарных знаков также важна для предприятий, работающих в России, поскольку она позволяет им отличать свою продукцию и услуги от продукции и услуг конкурентов. Товарные знаки охраняются в соответствии с федеральным законодательством, и за регистрацию и управление товарными знаками отвечает Федеральная служба по интеллектуальной собственности (Роспатент). Процесс регистрации товарных знаков в России относительно прост, и предприятия могут рассчитывать на получение решения по своей заявке в течение 6-12 месяцев.

Защита авторских прав необходима для защиты творческих работ авторов, художников и музыкантов, а также программного обеспечения и цифрового контента. В России авторские права охраняются в соответствии с федеральным законом, а за регистрацию и управление авторскими правами отвечает Федеральная служба по интеллектуальной собственности (Роспатент). Защита авторских прав в России осуществляется автоматически, однако регистрация может помочь установить дату создания произведения и предоставить доказательства права собственности.

Обеспечение соблюдения прав ИС в России может быть сложной задачей, поскольку нарушение прав ИС остается постоянной проблемой в стране. Однако российское правительство предприняло шаги по улучшению защиты прав ИС, включая создание специализированных судов по защите ИС, увеличение финансирования органов по защите ИС и расширение сотрудничества с международными организациями по защите ИС. Российская правовая система также предусматривает ряд средств правовой защиты в случае нарушения прав ИС, включая судебные запреты, возмещение ущерба и уголовное наказание.

В заключение следует отметить, что права ИС в России развиваются в соответствии с потребностями бизнеса и общества страны, и российское правительство предпринимает шаги по модернизации законодательства в области ИС и совершенствованию право применения. Хотя нарушение прав ИС остается постоянной проблемой в России, принятая в стране система ИС обеспечивает прочную основу для защиты прав ИС и содействия инновациям. Поскольку Россия продолжает развиваться и утверждаться в качестве крупного игрока в мировой экономике, охрана ИС будет играть важнейшую роль в поддержке успеха ее предприятий и отраслей [3]

Список источников

1. Алексеев В.И. Формирование системы управления интеллектуальной собственностью высокотехнологичного предприятия [Текст]: автореферат кандидата экономических наук: 08.00.05 / Алексеев Вячеслав Иванович; ФГБОУ ВПО «Государственный университет управления», Москва, 2010, 25 с.
2. Корчагин А.А. Развитие системы управления интеллектуальной собственностью промышленных предприятий [Текст]: диссертация кандидата экономических наук: 08.00.05 / Корчагин Алексей Александрович; ФГБОУ ВПО «Московский государственный университет экономики, статистики и информатики», Москва, 2012, 186 с.
3. Рзаев И.М. оглы Развитие методов управления интеллектуальной собственностью на промышленных предприятиях: информационные и организационные аспекты [Текст]: диссертация кандидата экономических наук: 08.00.05 / Рзаев, Ильгам Мамедали оглы; ФГБОУ ВПО «Государственный университет управления», Москва, 2012, 189 с.

© Теплинский С.И., 2023

МАРКЕТИНГ

УДК 330

СТРАТЕГИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО МАРКЕТИНГА КОМПАНИИ ХИАОМИ В РАМКАХ ПЕРСПЕКТИВЫ ТЕОРИИ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ПРОДУКТА

ЦУЙ ВЭЙ

магистрант

ФГБОУ ВО «Московский педагогический государственный университет»
г.Москва, Россия

Аннотация: в этой статье рассматривается международная маркетинговая стратегия Xiaomi с точки зрения теории жизненного цикла продукта. Xiaomi — китайская компания по производству бытовой электроники, которая в последние годы быстро расширила свое глобальное присутствие. В статье обсуждается концепция теории жизненного цикла продукта и ее применение в маркетинговой стратегии Xiaomi, исследуется, как компания адаптировала свой подход к различным рынкам, чтобы обеспечить непрерывный рост и успех.

Ключевые слова: Корпоративный жизненный цикл; стратегия международного маркетинга; мобильный телефон Xiaomi.

XIAOMI INTERNATIONAL MARKETING STRATEGY WITHIN THE PERSPECTIVE OF PRODUCT LIFE CYCLE THEORY

Cui Wei

Abstract: This article examines Xiaomi's international marketing strategy from the point of view of product life cycle theory. Xiaomi is a Chinese consumer electronics company that has rapidly expanded its global footprint in recent years. The article discusses the concept of Product Life Cycle Theory and its application to Xiaomi's marketing strategy, and explores how the company has adapted its approach to different markets to ensure continued growth and success.

Key words: Corporate life cycle; international marketing strategy; Xiaomi cell phone.

В новом столетии мир стал свидетелем стремительного технологического развития, о чем свидетельствуют стремительные темпы инноваций в смартфонах, именно такая тенденция свидетельствует о растущем спросе и зависимости от высокотехнологичной продукции. В последние годы Китай увеличивает свою долю экспорта смартфонов и электронных товаров, и в стране быстро появилось несколько технологических компаний. В частности, Xiaomi добилась значительного роста выручки на зарубежных рынках, которая составила 9,1 млрд юаней в 2016 году и подскочила до 32,1 млрд юаней в 2017 году, именно это подчеркивает, что Xiaomi является очень репрезентативным примером в этих областях, но для того, чтобы Xiaomi могла поддержать свою экспансию на зарубежные рынки, необходимы дополнительные маркетинговые стратегии, вот эти стратегии следует выбирать с точки зрения жизненного цикла, чтобы обеспечить более разумное принятие решений.

Одним из самых известных продуктов Xiaomi является их линейка смартфонов. Смартфоны Xiaomi популярны благодаря качественным камерам, длительному времени автономной работы и доступным ценам. Компания регулярно выпускает новые модели, каждая с обновленными функциями и

улучшенными технологиями. Смартфоны Xiaomi также известны своим стильным дизайном и простой использования. Помимо смартфонов Xiaomi также предлагает различные устройства для умного дома. К ним относятся умные фонари, умные розетки, камеры видеонаблюдения и очистители воздуха. Умные домашние устройства Xiaomi призваны сделать жизнь пользователей проще и удобнее. Многие из этих устройств также доступны по цене, что делает их доступными для широкого круга потребителей. Носимые технологии — еще одна область, в которой Xiaomi сделала себе имя. Mi Band компании — популярный фитнес-трекер, который помогает пользователям отслеживать свою повседневную активность и контролировать частоту сердечных сокращений. Mi Watch от Xiaomi — это умные часы, которые позволяют пользователям совершать телефонные звонки, отправлять сообщения и получать доступ к своим любимым приложениям со своего запястья. Продукты Xiaomi также известны своими инновационными функциями. Одним из примеров является очиститель воздуха Mi Air Purifier, в котором используются передовые технологии для удаления загрязняющих веществ и аллергенов из воздуха. Другим примером является Mi Electric Scooter, который является экологически чистой альтернативой традиционным методам передвижения.

Продукция Xiaomi все еще находится на стадии внедрения в Европе и США, продажи в Европе и США начались в мае 2016 года с официального запуска зарубежной версии Xiaomi Mall. По данным Canalys, Xiaomi начала выходить на ключевые рынки Западной Европы во Франции, Италии и Великобритании в мае 2018 года. В 2018 году продажи в Западной Европе составили 4,1 миллиона, что примерно на 415% больше, чем 800 000 продаж в 2017 году. Первый Xiaomi Home в Северной Америке открылся в декабре 2018 года, в этот день в очереди за покупками стояло более 2000 человек.

В ноябре 2018 года в Окленде открылся первый флагманский магазин Xiaomi в Новой Зеландии, в котором представлены колонки, фитнес-часы, смартфоны, скутеры и многое другое. В первый день работы продажи превысили 250 000 долларов США.

Для того, чтобы телефоны Xiaomi смогли лучше выйти на рынок Европы и США, важно полностью понять потребительский ландшафт, а также условия и потребности рынка. Что касается рыночных условий, то рынок мобильных телефонов в США уже насыщен, а продажи мобильных телефонов в Европе и США очень зависят от операторов, и существует не так много каналов. Что касается потребительского корпуса, потребители в Европе и США психологически предпочитают высококачественную продукцию и их больше привлекают высокотехнологичные и высокопроизводительные продукты высокого класса, в то время как продукция Xiaomi в основном экономически эффективна и ориентирована на продукты среднего и низкого класса, что не соответствует потребностям потребителей в Европе и США, также, европейские потребители уделяют большое внимание сервису и опыту, а Xiaomi создала меньше авторизованных магазинов и Домов Xiaomi в Европе, и влияние ее бренда недостаточно.

Продажи продукции Xiaomi в Европе и США начались в мае 2016 года. По данным Canalys, Xiaomi начала выходить на такие рынки, как Франция, Италия и Великобритания, в мае 2018 года. В 2018 году в Западной Европе было продано 4,1 миллиона товаров, что примерно на 415% больше по сравнению с 800 000 продаж в 2017 году. Первый Xiaomi Home в Северной Америке открылся в декабре 2018 года, и в этот день в очереди за покупками стояло более 2000 человек.

В ноябре 2018 года в Окленде открылся первый флагманский магазин Xiaomi в Новой Зеландии, в котором представлены колонки, фитнес-часы, смартфоны, скутеры и многое другое. В первый день работы продажи превысили 250 000 долларов США.

Для того, чтобы телефоны Xiaomi смогли лучше выйти на рынок Европы и США, важно полностью понять потребительский ландшафт, а также условия и потребности рынка. Что касается рыночных условий, то рынок мобильных телефонов в США уже насыщен, а продажи мобильных телефонов в Европе и США очень зависят от операторов, и существует не так много каналов. Что касается потребительского корпуса, потребители в Европе и США психологически предпочитают высококачественную продукцию и их больше привлекают высокотехнологичные и высокопроизводительные продукты высокого класса, в то время как продукция Xiaomi в основном экономически эффективна и ориентирована на продукты среднего и низкого класса, что не соответствует потребностям потребителей в Европе и США, также, европейские потребители уделяют большое внимание сервису и опыту, а Xiaomi создала

меньше авторизованных магазинов и Домов Xiaomi в Европе, и влияние ее бренда недостаточно.

В ноябре 2015 года Xiaomi продавала Redmi 2 и Xiaomi 4 в Южной Африке, Нигерии и Кении, но продажи были неудовлетворительными, и в январе 2019 года Xiaomi объявила о создании африканского регионального подразделения и офиса в Кении для повторного выхода на африканский рынок.

Маркетинг Xiaomi в ряде стран Юго-Восточной Азии и России является частью фазы роста международного маркетинга компании. Xiaomi официально вышла на российский рынок в июне 2016 года и к концу 2017 года достигла 11,1% доли рынка в России, заняв третье место, и открыла 19 авторизованных магазинов и 11 специализированных ремонтных мастерских в России. В первой половине 2018 года Xiaomi продала в России 2 миллиона мобильных телефонов.

В мае 2014 года Xiaomi вышла на малазийский рынок и быстро создала центры послепродажного обслуживания в четырех центральных городах, заняв третье место в малазийском чарте продаж смартфонов в июне 2018 года. В августе 2014 года Xiaomi вышла на индонезийский рынок, продавая телефоны Redmi на сайте электронной коммерции Lazada, и к концу 2017 года захватила 18,3% доли рынка в Индонезии, заняв второе место после Samsung.

Для стран, находящихся на этапе становления, Xiaomi хорошо знает местную рыночную среду и потребности потребителей, применяя свой опыт на внутреннем рынке к международному, что позволяет компании начать быстрый рост вскоре после выхода в эти страны: создавать заводы, расширять количество авторизованных магазинов, увеличивать рекламу и продвижение. На этом этапе международный маркетинг Xiaomi был в основном сосредоточен на соседних странах, особенно в Юго-Восточной Азии. В большинстве этих стран не производились мобильные телефоны под влиятельным международным брендом, поэтому сопротивление выходу на этот рынок было меньше. Выход на малазийский рынок стал лакмусовой бумажкой для Xiaomi. Хотя Малайзия сама не производит мобильные телефоны, здесь собраны самые современные мобильные телефоны в мире, что делает этот рынок очень обширным международным рынком для покупки и продажи мобильных телефонов.

Xiaomi открыла свой первый завод в Индии в 2015 году, руководствуясь инициативой премьер-министра "Make in India", и запустила производство в течение нескольких месяцев, именно этот год стал рекордным по объему продаж. На этом этапе Xiaomi начала рассматривать возможность создания местных заводов в Индии для оптимизации каналов сбыта и экономии затрат, также, послепродажное обслуживание Xiaomi стало одной из основных проблем Xiaomi, на которую приходится около 40% проблем, о которых сообщают пользователи, что делает послепродажное обслуживание и ремонт Xiaomi скрытой проблемой для компании в Индии.

В конце 2017 года продажи мобильных телефонов Xiaomi входили в топ-5 рынков в 15 странах; в первом квартале 2018 года доля рынка Xiaomi в Индии превысила 30%, что вывело ее на первое место. К концу 2018 года Xiaomi вышла на рынки 74 стран.

После 2017 года, с постепенным открытием рынка среднего и высокого класса, стратегия интернационализации Xiaomi начала идти параллельным путем онлайн и офлайн маркетинга. С 2017 по 2018 год Xiaomi открыла офлайн авторизованные магазины в Индонезии, Афинах, Испании, России, Дубае, Вьетнаме, Египте, Филиппинах, Франции и Италии.

Использование теории жизненного цикла продукта имеет важное значение для разработки и формулирования стратегий для предприятий, именно такая теория утверждает, что продукт проходит несколько стадий развития, включая внедрение, рост, зрелость и упадок. В полностью конкурентной отрасли фирмы с низкой долей рынка с большей вероятностью будут устранены, если их продукция менее дифференцирована. Поэтому для Xiaomi, китайского производителя смартфонов, крайне важно разработать надежную маркетинговую стратегию, чтобы увеличить свою долю на мировом рынке и конкурировать с крупными международными брендами мобильных телефонов. Доля китайского рынка смартфонов уже насыщена, и Xiaomi необходимо выйти за пределы внутреннего рынка, чтобы продолжить свой рост. Компании необходимо осваивать зарубежные рынки, увеличивать свою долю на мировом рынке и укреплять свои позиции в отрасли, но для освоения зарубежных рынков нужна хорошая маркетинговая стратегия, иначе ситуация будет еще более сложной, чем на внутреннем рынке. Продуктовая стратегия Xiaomi основана на жизненном цикле ее продуктов в разных странах. Хотя

Xiaomi хорошо известна в Китае, она не так известна, как Samsung, Huawei или Apple. Выходя на международный рынок, мобильные телефоны Xiaomi будут сталкиваться с большими проблемами, в то время как все больше и больше потребителей будут знакомиться с брендом Xiaomi. Основная конкурентоспособность Xiaomi отражается в ее оборудовании. Надежное качество продукции, высокая стоимость, оптимизированная работа системы, бесперебойные поставки и продажи — все это конкурентные преимущества, которые позволяют Xiaomi выйти на международный рынок, и эти сильные стороны укрепляют основную конкурентоспособность компании. Xiaomi также столкнулась с проблемами с патентами в Индии, Европе и США и была вынуждена прекратить продажу своей продукции, вот эти вопросы подчеркивают важность тщательного изучения правовой системы целевой страны перед входом в нее, итак подведу итог, использование теории жизненного цикла продукта имеет уникальное значение для развития предприятия и формулирования стратегии. Таким компаниям, как Xiaomi, необходимо разработать надежные маркетинговые стратегии, чтобы увеличить свою долю на мировом рынке и конкурировать с крупными международными брендами мобильных телефонов. Акцент на конкурентных преимуществах, таких как надежное качество продукции, высокая стоимость, оптимизированная работа системы и бесперебойные поставки и продажи, может помочь компаниям укрепить свою основную конкурентоспособность и добиться успеха на мировом рынке, но для компаний крайне важно тщательно изучить правовые системы целевых стран и ориентироваться в них, чтобы избежать потенциальных юридических проблем.

В августе 2014 года компания Xiaomi вышла на индонезийский рынок. Канал продаж на индонезийском рынке в основном опирается на сайты электронной коммерции, и Xiaomi вышла на рынок Индонезии, заключив стратегическое партнерство с известным сайтом Lazada, и быстро достигла замечательных результатов продаж, именно этот подход к установлению стратегических партнерских отношений позволяет Xiaomi лучше интегрироваться в среду принимающего рынка, а партнерам предоставлять Xiaomi больше информации.

Сегментация клиентских сегментов и ориентация на клиентский опыт — два важных компонента построения успешного бизнеса на современном высококонкурентном рынке. Xiaomi, глобальная технологическая компания, смогла добиться успеха, приняв эти две стратегии. В Окленде, Новая Зеландия, электрический скутер Xiaomi стал самым популярным товаром, именно этот успех можно объяснить пониманием Xiaomi потребностей и предпочтений своих клиентов, а также ее способностью создавать продукт, отвечающий этим потребностям. Xiaomi может использовать этот успех, постепенно развивая рынок для других продуктов. Xiaomi известна тем, что уделяет особое внимание офлайн-магазинам на европейском рынке, именно это связано с тем, что Xiaomi осознает важность создания бренда и создания незабываемого клиентского опыта. В европейских странах клиенты придают большое значение качеству, и Xiaomi смогла удовлетворить этот спрос, предоставив продукты, которые доступны по цене и отличаются высоким качеством. Создание бизнес-экосистемы — еще одна важная стратегия, которую приняла Xiaomi, собственно, Xiaomi может продвигать себя на местных онлайн-платформах, расширять каналы продаж и сокращать промежуточные затраты. Xiaomi также может использовать коммерческую экосистему для продажи комбинации продуктов, что еще больше расширяет ее возможности для удовлетворения разнообразных потребностей своих клиентов, конечно, успех Xiaomi можно объяснить ее способностью эффективно сегментировать сегменты своих клиентов, сосредоточиться на клиентском опыте и создать надежную бизнес-экосистему. Следуя этим стратегиям, Xiaomi смогла создать базу лояльных клиентов, которые готовы платить за свои продукты больше. Поскольку Xiaomi продолжает расширять свое присутствие на новых рынках, для компании будет важно продолжать фокусироваться на этих основных стратегиях, чтобы поддерживать свое конкурентное преимущество.

Список источников

1. Giachetti C. Xiaomi: A High-End Low-Price Smartphone Start-up Trying to Diffuse Its Own Platform. [J] In: Smartphone Start-ups. Palgrave Macmillan, Cham, 2018, 34(7)34-35.
2. Mingwei, LiSuling, JiaWenyu (Derek) Du Fans as a source of extended innovation capabilities: A

case study of Xiaomi Technology. [J] International Journal of Information Management, 2018, 34(03)67- 68

3. Steiber A. China's Entrepreneurial Companies—And What We Can Learn from Them. [J]In: Management in the Digital Age. SpringerBriefs in Business. Springer, Cham, 2018

4. Ван Шуньцзяо . Предпринимательская идеология Лэй Цзюня: перспектива теории жизненного цикла предприятия [J]. Теория как перспектива [J]. China Human Resource Development, 2016(06):1004-4124

УДК 659

ИЗУЧЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ: НЕОБХОДИМОСТЬ, ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ, СЕГМЕНТИРОВАНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ И ВЫБОР ЦЕЛЕВОГО РЫНКА

ДЗЮБА ЕЛИЗАВЕТА ЮРЬЕВНА

студентка

ФГБОУ ВО Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»

*Научный руководитель: Шадрина Любовь Юрьевна**канд. социол. наук, доцент**ФГБОУ ВО Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»*

Аннотация: в статье описывается изучение потребителей как вид маркетингового исследования, его необходимость, основные направления и выбор целевого рынка. Рассмотрены подходы к разделению целевой аудитории на группы и факторы сегментации потребителей. Представлен обзор по проведению исследования целевого сегмента потребителей на примере компании «Stars Coffee».

Ключевые слова: изучение потребителей, факторы сегментации потребителей, маркетинговое исследование, выбор целевого рынка, Stars Coffee.

CONSUMER RESEARCH: NECESSITY, MAIN DIRECTIONS, CONSUMER SEGMENTATION AND TARGET MARKET SELECTION

Dzyuba Elizaveta Yurievna

Scientific adviser: Shadrina Lyubov Yurievna

Abstract: The article describes the study of consumers as a type of marketing research, its necessity, main directions and choice of the target market. Approaches to dividing the target audience into groups and factors of consumer segmentation are considered. An overview of the study of the target segment of consumers is presented on the example of the Stars Coffee company.

Key words: consumer research, consumer segmentation factors, marketing research, target market selection, Stars Coffee.

Компания сможет предложить покупателям именно то, что им нужно, изучив предпочтения и пожелания потребителей. А также компания сможет удовлетворять потребности своих клиентов лучше, чем ее конкуренты.

Исследование потребителей – достаточно важное направление исследования рынка. Это можно сделать в таких областях, как:

- исследование отношения с брендом;
- исследование лояльности к бренду;
- изучение степени удовлетворенности продуктом;

- изучение потребительских намерений;
- изучение особенностей потребительского поведения;
- исследовать возможности сегментации.

Для того, чтобы получить максимально возможную прибыль, компании вынуждены искать набор потребителей-покупателей, которые могут гарантировать, что они достигнут своей цели в кратчайшие сроки и с наименьшими затратами. Предприятия могут удовлетворить это желание с помощью сегментации рынка.

Сегментация рынка является одним из основных элементов современного маркетинга. Это аналитический процесс, который ставит клиента на первое место, помогая оптимизировать ресурсы для его индивидуальных потребностей и подчеркивая сильные стороны компании по сравнению с конкурентами с точки зрения удовлетворения их потребностей.

Покупательское поведение и намерения потребителей зависят от различных факторов: личностных, культурных, социальных и психологических. Чтобы маркетинговые усилия по воздействию на потребителей дали положительный результат, компании нужно правильно выстроить свою маркетинговую политику, а знание мотивов, которые движут потребителем, позволяют ей это сделать [32, с. 48-49].

Основная задача потребительских исследований состоит в том, чтобы выявить факторы, влияющие на поведение потребителей. Однако этого недостаточно для успешной конкуренции на рынке, необходимо своевременно предвидеть изменения потребительских предпочтений, чтобы своевременно вносить изменения в сам продукт, оптимизировать каналы продвижения и рекламную стратегию, а значит, корректировать все составляющие комплекса

Таблица 1

Факторы сегментации потребителей

Фактор	Показатели
Демографический	Пол, возраст, семейное положение, состояние здоровья, размер семьи, и т.д.
Географический	Континент, страна, административное деление, район проживания, климат и т.д.
Социально-экономический	Доход, род занятий, статус в обществе, профессия, уровень образования, политическая направленность, степень политической стабильности, и т.д.
Психологический	Образ жизни, личные качества, тип темперамента, мировоззрение, тип личности, тип мотиваций и т.д.
Поведенческий	Степень необходимости товара, отношение к товару, знание о товаре, искомые выгоды, готовность к покупке и т.д.
Национально-культурный	Национальность, вероисповедание, религиозные убеждения, традиции, обычаи; культура и т.д.

Группы потребителей, полученные в результате сегментации по различным факторам, не могут рассматриваться как сегменты рынка, пока мы не будем уверены в том, что эти группы потребителей имеют одинаковый характер потребностей и сходное поведение при их удовлетворении. Следовательно, полученные рыночные части должны быть подвергнуты проверке на существенность.

Мы провели исследование целевого сегмента потребителей ООО «Stars Coffee». В марте 2022 года американская сеть кофеен «Starbucks» приостановила работу своих точек в России, а в мае 2022 г. объявила об окончательном уходе и продаже бизнеса. Бизнес купили российские предприниматели, чтобы запустить сеть кофеен под новым брендом «Stars Coffee».

Хотя бизнес во многом будет схож со старым, но при этом также многое и изменится, начиная с

меню заведения и заканчивая концепцией. А при выходе на рынок новой компании очень важно определить свой целевой сегмент потребителей и изучить его. Это необходимо для того, чтобы компания четко понимала для каких потребителей она создает свой продукт и для последующего продвижения. Без знания своего целевого сегмента потребителей компания не сможет выстроить правильную маркетинговую стратегию и настроить каналы коммуникации со своими потребителями.

Исследование мы проводили с помощью метода анкетирования. Задачами исследования выступили: 1) изучение демографических, социальных факторов, поведенческих и психографических характеристик; 2) определение факторов, которые влияют на выбор кофейни и ее продукции.

Участниками выборки являются потребители кофейни «Stars Coffee». Предположительно, мужчины и женщины возраста 18-49 лет, так как в кофейни чаще ходят люди данной группы. Опрос проводился в сети Интернет. В выбранном методе сбора информации предоставляется наличие заранее подготовленных бланков с вопросами, на которые респонденты будут отвечать в сети Интернет. У данного метода опроса существует ряд преимуществ, к которым относятся: анонимность респондентов, вследствие чего может повыситься достоверность ответов; допустимость статистической проверки поставленных гипотез. Для проведения исследования целевого сегмента потребителей ООО «Stars Coffee» была разработана анкета.

В исследовании использовалась случайная выборка, так как данный вид выборки позволяет получить необходимую достоверную информацию при высокой экономии средств и затрат. Объем выборки – 384 человек. Размер генеральной совокупности – 1 042 092 человек.

Проведя исследование целевого сегмента потребителей и проанализировав полученные данные из анкетирования, мы сделали вывод, что целевую аудиторию ООО «Stars Coffee» можно разделить две группы, которые имеют следующие основные характеристики:

1) мужчины и женщины в возрасте от 18 до 25 лет, которые одновременно учатся и работают удаленно; имеют высшее или неоконченное высшее образование; не замужем или не женаты, без детей; имеют средний уровень дохода;

2) мужчины и женщины в возрасте от 36 до 45 лет, которые также работают удаленно или имеют постоянное место работы; имеют высшее или среднее специальное образование; замужем/женаты; есть дети; имеют высокий уровень дохода.

Список источников

1. Маркетинговые исследования: Учебно-методическое пособие/ Е.В. Арсеньева, Г.В. Носова. Вышний Волочек, 2015. 441 с.
2. Stars Coffee: офиц. сайт. URL: <https://stars-coffee.ru/> (дата обращения: 11.12.2022).
3. TopFranchise.ru: офиц. сайт. URL: <https://topfranchise.ru/stati/set-kofeen-stars-coffee-otkrytie-adresa-kto-sozdal-stoimost-franshizy/> (дата обращения: 11.12.2022).
4. Сегментация рынка: Методические указания / Белорусская государственная сельскохозяйственная академия; Сост. В.П. Третьяков, Е.П. Колеснёва, П.Б. Любецкий. Горки, 2005. 40 с.
5. Рычкова Н.В. Маркетинговые исследования: учебник/ Н.В. Рычкова. М: КНОРУС, 2021. 312 с.

© Дзюба Е.Ю, 2023

УДК 33

РАЗВИТИЕ СЛУЖБЫ МАРКЕТИНГА В МЕДИЦИНСКИХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

САРКИСЯН АРАМ ВАНИКОВИЧ

аспирант

Московский государственный университет им М. В. Ломоносова

Аннотация: в последнее время развитие маркетинговых служб в медицинских учреждениях приобретает все большее значение. С ростом конкуренции в сфере здравоохранения медицинские учреждения должны находить инновационные способы привлечения и удержания пациентов. Маркетинговые услуги могут помочь медицинским учреждениям продвигать свой бренд и услуги среди потенциальных пациентов, укреплять доверие и авторитет в обществе и, в конечном итоге, увеличивать количество пациентов. В данной статье представлены способы развития службы маркетинга в медицинских учреждениях, а также дана их характеристика.

Ключевые слова: развитие службы маркетинга, медицинские учреждения.

DEVELOPMENT OF MARKETING SERVICES IN MEDICAL INSTITUTIONS

Sarkisyan Aram Vanikovich

Abstract: recently, the development of marketing services in medical institutions has become increasingly important. With increasing competition in the healthcare sector, medical institutions must find innovative ways to attract and retain patients. Marketing services can help medical institutions promote their brand and services among potential patients, strengthen trust and authority in society and, ultimately, increase the number of patients. This article presents the ways of developing marketing services in medical institutions, as well as their characteristics.

Key words: development of marketing services, medical institutions.

Маркетинговые службы играют важнейшую роль в росте и успехе медицинских учреждений. Развитие маркетинговых служб становится все более важным, поскольку медицинские учреждения должны конкурировать за пациентов в быстро меняющейся отрасли. Эффективные маркетинговые стратегии могут помочь улучшить видимость и репутацию медицинских учреждений, привлечь новых пациентов и удержать существующих.

Одним из ключевых преимуществ развития маркетинговых услуг в медицинских учреждениях является то, что это позволяет поставщикам медицинских услуг дифференцировать себя от конкурентов. На переполненном рынке бывает сложно выделиться, особенно если все медицинские учреждения предлагают похожие услуги. Эффективные маркетинговые стратегии могут помочь подчеркнуть уникальные особенности медицинского учреждения, такие как специализированная медицинская экспертиза, новейшие технологии или ориентация на заботу о пациенте.

Еще одно преимущество развитых маркетинговых служб в медицинских учреждениях заключается в том, что они могут помочь создать узнаваемость бренда. Узнаваемость бренда важна для любого бизнеса, и медицинские учреждения не являются исключением. С помощью инвестиций в маркетинговые службы, медицинские учреждения могут создать сильный фирменный стиль, который найдет отклик как у пациентов, так и у медицинских работников. [1, с. 474]

Маркетинговые службы также могут помочь медицинским учреждениям привлечь новых пациен-

тов, которые, возможно, не знали о них. Используя цифровые маркетинговые каналы, такие как поисковые системы, платформы социальных сетей и маркетинговые кампании по электронной почте, медицинские учреждения могут охватить более широкую аудиторию и увеличить свои шансы на привлечение новых пациентов. Это не только помогает улучшить их конечный результат, но и способствует общему здоровью и благополучию населения, которое они обслуживают.

Маркетинг в медицинской отрасли имеет свои уникальные проблемы. Одно из самых серьезных препятствий, с которым сталкиваются маркетологи, - это понимание целевой аудитории. Понимание целевой аудитории имеет решающее значение для успеха любой маркетинговой кампании, а ее успех напрямую определяет успешность инвестиций в развитие служб маркетинга. Медицинская отрасль разнообразна, и существуют различные типы аудиторий с разными потребностями. Маркетинг для общей аудитории может быть неэффективным, и маркетологам необходимо адаптировать свой подход, чтобы найти отклик у целевой аудитории.

Первый шаг в понимании целевой аудитории в медицинском маркетинге – это определение того, кто она. Маркетологи должны знать, на кого они пытаются выйти, а для этого необходимо провести исследование.

Второй шаг – понять проблемы, с которыми сталкивается целевая аудитория. Понимание их проблем помогает маркетологам выявить болевые точки и создать сообщение, которое найдет отклик у целевой аудитории.

Третий шаг – создание маркетинговых сообщений, которые найдут отклик у целевой аудитории. После проведения исследования и выявления проблем маркетологи могут создавать рекламные сообщения, обращенные непосредственно к целевой аудитории. Сообщения должны быть четкими, краткими и простыми для понимания. Используемый язык должен соответствовать целевой аудитории.

Для развития службы маркетинга также необходим эффективный маркетинговый план. Построение маркетингового плана для медицинских учреждений включает в себя определение целевой аудитории, постановку целей и определение наиболее эффективных способов достижения потенциальных пациентов. Для начала необходимо проведение маркетинговых исследований, чтобы понять потребности и предпочтения целевой аудитории. Эта информация может быть использована для создания сообщений, которые найдут отклик у потенциальных пациентов. После определения целевой аудитории необходимо установить цели, например, увеличить количество посещений пациентов или расширить спектр услуг. Достижению этих целей может способствовать разработка комплекса маркетинга, включающего рекламу, связи с общественностью и цифровой маркетинг. Построение маркетингового плана для медицинских учреждений требует постоянной оценки и корректировки для обеспечения его эффективности и актуальности. [2, с. 123]

Для развития службы маркетинга также важна реализация маркетинговых стратегий для обеспечения того, чтобы пациенты получали наилучший уход и услуги. Реализация маркетинговых стратегий включает в себя тщательное исследование, планирование и выполнение маркетингового плана, который соответствует целям и ценностям учреждения. Успех реализации маркетинговых стратегий зависит от участия и сотрудничества всех заинтересованных сторон в медицинском учреждении. Реализация маркетинговых стратегий может быть сложной задачей, но ее можно решить с помощью четкой коммуникации, обучения, а также постоянного мониторинга и оценки. Внедрение маркетинговых стратегий необходимо для медицинских учреждений, чтобы оставаться конкурентоспособными, привлекать пациентов и повышать их удовлетворенность.

Для оценки эффективности развития службы маркетинга необходимы инструменты измерения. Чтобы точно измерить успех маркетинговых услуг, медицинские учреждения должны сначала установить четкие и измеримые цели. Эти цели могут включать увеличение числа обращений пациентов, повышение удовлетворенности пациентов или повышение узнаваемости бренда.

После установления целей медицинские учреждения могут отслеживать и анализировать соответствующие показатели для определения успеха своих маркетинговой деятельности. Например, они могут измерять посещаемость сайта, вовлеченность в социальные сети или отзывы пациентов, чтобы оценить эффективность своих маркетинговых кампаний. Также важно регулярно пересматривать и

корректировать маркетинговые стратегии на основе этих показателей, чтобы постоянно улучшать и оптимизировать эффективность маркетинга. [4, с. 252]

Стоит сказать, что внедрение и развитие служб маркетинга в медицинских учреждениях может вызвать ряд проблем. Одна из наиболее значимых проблем – этические аспекты, связанные с маркетингом в здравоохранении.

Медицинские учреждения несут ответственность за предоставление этических и качественных медицинских услуг своим пациентам. Поэтому любая реализуемая маркетинговая стратегия должна соответствовать этим ценностям. Однако многие маркетинговые стратегии направлены на получение прибыли, а не на заботу о пациентах, что приводит к этическим проблемам.

Еще одной проблемой при внедрении маркетинговых услуг в медицинских учреждениях является недостаточное понимание целевой аудитории. Медицинские учреждения обслуживают разнообразные группы пациентов с различными потребностями и предпочтениями в области здравоохранения. Поэтому маркетинговые стратегии должны быть адаптированы к специфическим потребностям каждой группы. В противном случае маркетинговые кампании могут оказаться неэффективными, что приведет к низким показателям привлечения пациентов.

Кроме того, медицинские учреждения сталкиваются с проблемами при оценке эффективности своих маркетинговых стратегий. В отличие от других видов бизнеса, медицинские учреждения не могут оценивать свой успех только по доходам. Вместо этого они должны полагаться на опросы и отзывы пациентов, чтобы оценить эффективность своих кампаний. Это может отнимать много времени и средств, поэтому медицинским учреждениям сложно оправдать свои инвестиции в маркетинговые услуги.

В заключение следует отметить, что развитие маркетинговых служб необходимо для роста и успеха медицинских учреждений. Эффективные маркетинговые стратегии могут помочь отличить медицинские учреждения от конкурентов, создать узнаваемость бренда и привлечь новых пациентов. Поскольку отрасль здравоохранения продолжает развиваться, медицинские учреждения должны адаптироваться и применять новые маркетинговые тактики, чтобы всегда оставаться на шаг впереди. Инвестируя в маркетинговые услуги, медицинские учреждения могут создать сильное присутствие в Интернете и утвердиться в качестве лидеров в своей области.

Список источников

1. Мадаминава С.А. Развитие службы маркетинга в медицинских учреждениях // *Мировая наука*. 2019. №5 (26).
2. Колесник В. И. Маркетинг медицинских услуг как инструмент эффективной деятельности учреждений здравоохранения // *Научный вестник: финансы, банки, инвестиции*. 2020. №2 (51).
3. Федулова Н. Н. Внешний и внутренний маркетинг. Нужен ли он государственной медицинской организации? // *ОРГЗДРАВ: Новости. Мнения. Обучение. Вестник ВШОУЗ*. 2019. №3 (17).
4. Накенова А. А., Айдаралиев А. А., Аль-Шавабке Л. Д. Теоретические основы маркетинга в системе здравоохранения // *Бюллетень науки и практики*. 2021. №5.
5. Чисников В.А., Костоглодов Д.Д. Вопросы применения маркетинга персонала в работе медицинских организаций // *Вестник РГЭУ РИНХ*. 2022. №2 (78).

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

УДК 33

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ НА ПРИМЕРЕ МУНИЦИПАЛЬНОГО КАЗЕННОГО УЧРЕЖДЕНИЯ «ЦЕНТРАЛИЗОВАННАЯ БУХГАЛТЕРИЯ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ И УЧРЕЖДЕНИЙ КУЛЬТУРЫ АБАНСКОГО РАЙОНА КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ»

КОРОЛЕВА ВАЛЕРИЯ ЕВГЕНЬЕВНАмагистрант
ЧУООВО Омская гуманитарная академия*Научный руководитель: Демьянов Владислав Геннадьевич**к.э.н., доцент
ЧУООВО Омская гуманитарная академия*

Финансовая система состоит из различных подсистем, таких как бюджетная, денежно-кредитная, налоговая и т.д.

Основными сферами государственного финансового контроля являются финансово-бюджетный контроль и налоговый контроль. Кроме того, существуют и другие направления контроля, такие как банковский надзор, валютный контроль, контроль за денежным обращением и финансовыми рынками.

Эти различные направления финансового контроля имеют разные объекты, формы, методы контроля и органы, осуществляющие контроль. Например, Бюджетный кодекс Российской Федерации определяет методы, формы и виды государственного финансового контроля в бюджетной сфере и предусматривает определённые обязанности для контролирующих органов.

Бюджетная система Российской Федерации включает в себя разные элементы: федеральный бюджет, бюджеты субъектов РФ, местные бюджеты, бюджеты государственных финансовых фондов.

Принцип успешного расходования денежных средств требует от непосредственных участников бюджетного процесса максимизации результатов, достигаемых при наименьшем объеме финансирования [10, ст.28], [10, ст.34]. Это требуется, чтобы средства, выделенные в бюджете, использовались эффективно.

Кроме того, статья 31 Бюджетного кодекса отмечает независимость бюджетов, предоставляя органам государственной власти и местного самоуправления права и обязанности по эффективному управлению расходованием бюджетных средств [10, ст.31].

Оценивание эффективности расходования бюджетных средств, чтобы определить их экономич-

ность и результативность, возлагается статьей 157 Бюджетного кодекса Российской Федерации на разные организации в виде Счётной палаты Российской Федерации, контрольно-ревизионных организаций субъектов Российской Федерации и муниципалитетов [10, ст.157].

Помимо этого, статья 269.2 Бюджетного кодекса предусматривает для Федерального казначейства обязанность по осуществлению контроля выполнения бюджетного законодательства Российской Федерации и других нормативно-правовых актов, регламентирующих бюджетные вопросы, а также достоверности и полноты отчётов о выполнении муниципальных и государственных программ [10, ст.269.2].

Постановлением Правительства Российской Федерации от 28.11.2013 № 1092 «О порядке осуществления Федеральным казначейством полномочий по контролю в финансово-бюджетной сфере» предусматривается, что Федеральное казначейство в ходе осуществления своей деятельности по контролю в финансово-бюджетной сфере реализует полномочия по контролю:

- соблюдения бюджетного законодательства Российской Федерации и других нормативно-правовых актов, регламентирующих бюджетные правоотношения;
- достоверности и полноты отчётности о выполнении государственных программ Российской Федерации, включая выполнение государственных заданий.

В пределах упомянутых полномочий Федеральное казначейство занимается, в том числе проверкой выполнения субъектами контроля принципа эффективности расходования бюджетных средств [10, ст.34].

Среди пользователей бюджетных средств следует отметить Муниципальное казенное учреждение «Централизованная бухгалтерия органов местного самоуправления и учреждений культуры Абанского района» (далее - МКУ «ЦБ»). Его создали на основе постановления администрации Абанского района Красноярского края от 05.12.2011 № 1231-п. Постановлением администрации Абанского района Красноярского края от 12.01.2013 № 55-п изменена организационно-правовая форма учреждения с бюджетной на казенную.

Расходы МКУ «ЦБ» за 2020-2021 года показаны на рисунке 1.

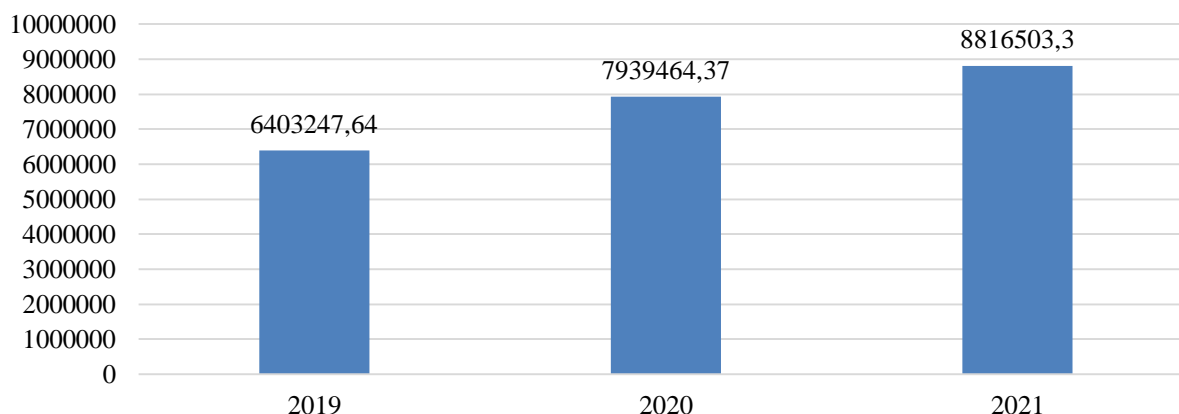


Рис. 1. Расходы МКУ «ЦБ» за 2020-2021 года

Расходы всего за 2019 год составили 6403247,64 рублей, за 2020 год – 7939464,37рублей, за 2021 год – 8816503,30 рублей. Рост расходов 2021/2019 – 27%, 2020/2019-19%, 2021/2020-10%.

Особенности оценивания эффективности расходования бюджетных средств, выделенных для государственной поддержки инновационной деятельности, осуществляемой с выполнением требований, предусмотренных в Федеральном законе от 23.08.1996 № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике», зафиксированы в статье 160.3 Бюджетного кодекса Российской Федерации [10, ст. 160.3].

На основании этого закона, во время оценивания эффективности использования бюджетных средств, выделенных для государственной поддержки инновационной деятельности, необходимо про-

верить [19]:

- наличие и соблюдение утвержденных субъектами государственной поддержки документов, определяющих стратегию, цели и задачи предоставления государственной поддержки инновационной деятельности;

- измеримость поставленных целей и задач и их связь с ключевыми показателями эффективности субъекта государственной поддержки;

- наличие системы оценки ответственности за недостижение поставленных целей.

Правительство РФ до сих пор не утвердило критерии и правила оценивания эффективности расходования бюджетных средств.

Помимо этого, в законодательстве не указаны критерии оценивания эффективности бюджетных средств, которые Федеральное казначейство станет применять в рамках контрольной деятельности. У Федерального казначейства отсутствуют полномочия по подготовке политики либо нормативно-правовых актов в данной сфере.

В результате у организаций, ответственных за внутренний финансовый контроль, отсутствуют чёткие стандарты оценивания эффективности расходования бюджетных средств, что приводит к потенциальным конфликтам с законом в результатах проверок.

Стоит отметить, что на данный момент в нормативных правовых актах нет единых критериев оценивания эффективности бюджетных средств. Это осложняет соблюдение принципа эффективности на практике, в том числе для Федерального казначейства во время проведения контрольных мероприятий.

Списки критериев, используемых для оценивания эффективности расходования бюджетных средств в исследованиях и нормативных актах, как правило, делятся на два подхода: узкая и широкая оценки. Узкие критерии оценивания сфокусированы на финансовых сторонах расходования бюджетных средств (финансово-экономические показатели). При этом широкие критерии оценивания учитывают:

- организационные факторы (наличие необходимых нормативно-правовых актов по оцениваемому объекту, включая успешность расходования бюджетных средств, ответственность за неэффективность и введение внутреннего контроля);

- финансовые условия (финансово-экономические итоги деятельности);

- социальные факторы (вклад в общественное развитие), которые не могут быть оценены в денежном выражении.

Регулирование эффективности расходования бюджетных средств на данный момент считается нечётким. Нет единых критериев оценивания эффективности расходования бюджетных средств по всем отраслям и расходам.

В российском законодательстве не предусмотрены единые правила оценивания эффективности расходования бюджетных средств. Это приводит к трудностям в оценивании эффективности их использования, в том числе для органов муниципального и государственного финансового контроля.

Хотя принцип эффективного расходования бюджетных средств предусмотрен в статье 34 Бюджетного кодекса Российской Федерации в виде одного из принципов бюджетной системы Российской Федерации, определения эффективности и неэффективности бюджетных расходов и критерии эффективности нормативно не закреплены [10, ст.34].

1. Необходимо разработать универсальную (типовую) методику оценки эффективности целевых программ и законодательно ее закрепить;

2. Законодательно закрепить цели осуществления контроля эффективности использования субсидий, полученных на выполнение государственного/муниципального задания, а также в форме грантов путем определения критериев эффективности с возможностью их дифференциации применительно к отдельным направлениям деятельности бюджетных и автономных учреждений.

Что привело бы к более результативному расходованию бюджетных средств, которое характеризуется соответствием бюджетных расходов и достигаемых с их помощью результатов конкретным целям, определяемым органами государственной власти и местного самоуправления при разработке программ и проектов.

УДК 336.1.07

ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА РОССИИ

ЯРУЛЛИН РАУЛЬ РАФАЭЛОВИЧ,

профессор, доктор экономических наук

НИКИТИНА ЯНА СЕРГЕЕВНА,**ИСЛАМОВА АРИНА АЗАТОВНА,****ТОНАКАНЯН ВЛАДЛЕНА АРТЕМОВНА**

студенты

Финансовый университет при правительстве РФ, Уфимский филиал

Аннотация: статья посвящена вопросу финансовой системы Российской Федерации. На основе источников литературы было составлено понятие и выделены принципы деятельности. Так же рассмотрена сущность, цели, составляющие, и определены основные недостатки финансовой системы на современном этапе России.

Ключевые слова: финансовая система, бюджетная система, государство, финансы, денежные средства.

THE FINANCIAL SYSTEM OF RUSSIA

Yarullin Raul Rafaelovich,**Nikitina Yana Sergeevna,****Islamova Arina Azatovna,****Tonakanyan Vladlena Artemovna**

Annotation: The article is devoted to the issue of the financial system of the Russian Federation. Based on the literature sources, the concept was compiled and the principles of activity were highlighted. The essence, goals, components are also considered, and the main shortcomings of the financial system at the present stage of Russia are identified.

Key words: financial system, budget system, state, finance, money.

Данная тема достаточно актуальна в современное время, так как основой для осуществления экономической и внешнеторговой деятельности юридических и физических лиц является именно финансовая система государства. Финансовая система является неотъемлемой частью экономического развития государства и успеха национальной экономики в целом. Она обеспечивает не только функционирование банковской системы, но и поддерживает эффективные инвестиции, оптимизирует распределение ресурсов и способствует устойчивому экономическому росту и развитию технологий.

Россия не стоит в стороне в этом вопросе, страна активно работает над развитием своей финансовой системы. Кроме того, переход к открытой экономике и интеграция в мировую экономику неизбежно требует совершенствования финансовой системы России.

Важно отметить, что развитие финансовой системы также необходимо с учетом перспективных направлений развития экономики и социальной сферы страны. Например, учет возрастающей ответственности в области экологии может помочь определить приоритеты финансовых инвестиций и расходов. Целостная концепция развития финансовой системы РФ предполагает не только развитие финансового сектора, но и взаимодействие всех участников системы, а также устойчивость конкурентной среды на рынке финансовых услуг.

Финансовая система РФ - совокупность различных сфер и норм финансовых отношений, каждая из которых характеризуется особенностями в формировании и использовании фондов денежных средств, различной ролью в общественном воспроизводстве. Цель - оперативное формирование и эффективное целевое распределение финансовых ресурсов в целях исполнения повседневных функций, предотвращения чрезвычайных ситуаций и оперативное устранение последствий чрезвычайных ситуаций.

Финансовая система РФ включает в себя следующие институты: государственную бюджетную систему; внебюджетные специальные фонды; государственный и банковский кредиты; фонды личного и имущественного страхования; финансы хозяйствующих субъектов и отраслей.

Ее работа базируется на следующих трех принципах:

1. Принцип единства. Принцип единства позволяет обеспечить единую систему нормативно-правовой базы в сфере финансов, которая является основой для взаимодействия различных участников финансовой системы.

2. Принцип территориальности. Принцип территориальности обеспечивает учет местных особенностей и потребностей в управлении финансами и их распределения с учетом конкретных региональных условий.

3. Принцип функционального предназначения субъектов. Суть его сводится к тому, что направлен на оптимизацию использования финансовых ресурсов и обеспечение их направленности на конкретные задачи и сферы экономики.

Каждый из принципов формирует один из видов финансовой системы, будь она децентрализованная (финансы различных организаций) или централизованная (бюджетная система, страхование, кредит, муниципальные фонды). Эти принципы нацелены на обеспечение эффективной работы финансовой системы России и ее соответствие с принятой в России моделью экономики, которая предполагает регулирование государством социальной и экономической сфер, включая в себя финансовую систему.

В целом, все эти принципы взаимосвязаны и обеспечивают единую работу финансовой системы России на основе учета реалий, потребностей и задач экономики страны и ее регионов.

Сущность финансовой системы Российской Федерации заключается в том, что при использовании определённых финансовых инструментов регулируются экономические процессы. Грамотно и логически используя финансовые ресурсы, государство сможет наиболее эффективно реализовывать свои функции.

В настоящее время в России есть ряд недостатков в финансовой системе, которые могут оказывать отрицательное влияние на социально-экономическое развитие страны. Низкий уровень развития финансовой системы может влиять на качество услуг, доступность кредитования, а также на инвестиционную привлекательность экономики. В общем мировом рейтинге наша страна занимает 107 место.

Стоимость финансовых услуг в России, таких как кредитование и страхование, может быть существенно выше, чем в других развитых странах. Это может затруднять доступность финансовых услуг для населения и мелкого бизнеса, что может быть препятствием для социально-экономического развития страны. Однако, в последние годы правительство России принимает решительные шаги по совершенствованию финансовой системы, инфраструктуры и снижению затрат на финансовые услуги. Например, в России создан Национальный фонд развития финансовых технологий, целью которого является развитие финтех-отрасли в стране.

Финансовая система РФ почти в полном объеме зависит от нефтегазового сектора. А в силу сложившейся экономической ситуации 2022 года, введением новых санкций, еще неизвестно как это отразится на доходной части бюджета.

Финансовая система России состоит из нескольких составляющих. Она включает в себя Центральный банк России, коммерческие банки, инвестиционные компании, страховые компании и другие учреждения финансового сектора.

Центральный банк России является главным органом управления финансовой системой страны. Он отвечает за монетарную политику, регулирование банковской системы, выпуск банкнот и управле-

ние валютными резервами. Коммерческие банки в России предоставляют широкий спектр финансовых услуг, включая кредитование, вклады, платежные карты и торговлю валютой.

Грамотное управление и качественная работа финансовой системы Российской Федерации, а также активное развитие инфраструктуры и технологий, являются важными факторами для перераспределения и аккумулирования бюджетных средств. Финансовые институты и государство выполняют важную роль в обеспечении стабильности финансового сектора, развитии финансовых рынков и повышении доступности финансовых услуг для населения и бизнеса.

Приоритетным направлением развития финансовой системы России является поддержание ее устойчивости, которая должна быть обеспечена соответствующими механизмами и инструментами. Это помогает управлять рисками и обеспечить надежность финансового сектора страны. Повышение доступности финансовых услуг является важным условием для развития экономики и социальной сферы страны. Для этого необходимо снижение стоимости финансовых услуг и увеличение их доступности для населения и бизнеса, особенно для тех, кто находится в отдаленных регионах.

В целом, современная финансовая система России продолжает развиваться и совершенствоваться, приспосабливаясь к глобальным тенденциям и изменяющейся экономической среде.

Список источников

1. Галочкина О. А., Кожухина К. А., Финансы: Учебник. — СПб.: Изд-во Университета при МПА ЕврАзЭС, 2019, — 160 с.
2. Финансовое право в вопросах и ответах: учебное пособие / Е. Ю. Грачева, М. Ф. Ивлиева, Э. Д. Соколова; отв. ред. Е. Ю. Грачева. 2-е изд. перераб. и доп. Москва: Проспект, 2021, — 200 с.
3. Финансы, деньги и кредит: учебник и практикум для вузов / Д. В. Бураков [и др.]; под редакцией Д. В. Буракова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 366 с.

УДК 336.6

СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

КРАСНОШЕЕВ ДМИТРИЙ ИГОРЕВИЧ

магистрант

ФБГОУ ВО «Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.»

*Научный руководитель: Якунина Алла Викторовна**д.э.н., профессор кафедры «Финансы и банковское дело»**ФБГОУ ВО «Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.»*

Аннотация: в современном обществе достаточно актуальной темой являются показатели и методики проведения оценки финансовой устойчивости организации. Сравнение предприятий, с экономической точки зрения, происходит за счет групп показателей ресурсов и затрат, финансовых результатов, обеспеченности собственными ресурсами и эффективностью их использования, платежеспособности и финансовой устойчивости, после расчета которых делаются выводы о состоянии организации. Существуют определенные критерии, согласно которым организация признается финансово устойчивой или неустойчивой. Для получения комплексной оценки финансового состояния есть множество разнообразных методик, несколько из которых были рассмотрены и представлены в работе, а также возможности их применения в зависимости от ситуации и условий ведения производственно хозяйственной деятельности компании.

Ключевые слова: показатели, финансовая устойчивость, оценка, организация.

SYSTEM OF INDICATORS OF THE FINANCIAL STABILITY OF THE ORGANIZATION

Krasnosheev Dmitriy Igorevich*Scientific adviser: Yakunina Alla Viktorovna*

Abstract: in modern society, indicators and methods for assessing the financial stability of an organization are a fairly relevant topic. Comparison of enterprises, from an economic point of view, occurs due to the groups of indicators of resources and costs, financial results, the availability of own resources and the efficiency of their use, solvency and financial stability, after the calculation of which conclusions are drawn about the state of the organization. There are certain criteria according to which an organization is recognized as financially stable or unstable. To obtain a comprehensive assessment of the financial condition, there are many different methods, several of which were considered and presented in the work, as well as the possibility of their application depending on the situation and conditions of the company's production and economic activities.

Key words: indicators, financial stability, evaluation, organization.

Анализ финансовых показателей деятельности организации и их оценка относятся к характеристике успешности функционирования предприятий на рынке. Знание индикаторов, отражающих финансовые результаты функционирования в динамичной среде, заставляющей предприятия повышать результативность и эффективность деятельности, является важным элементом повышения конкурентоспособности и укрепления позиций на рынке. Финансовые показатели способны реально и точно оценить состояние предприятия на основе его предыдущего развития.

Целью данной статьи является обобщение и систематизация отечественной теории и практики в области методологии и оценки финансового состояния организации. При этом использовались следующие методы: экономического, системного и комплексного анализа; методы сравнения и аналогий; метод обобщений и др.

Никулина Н.Н., Суходоев Д.В., Эриашвили Н.Д. считают, что при оценке финансовой устойчивости следует использовать пять количественных показателей, в число которых они включают: коэффициент обеспеченности собственными средствами, коэффициент текущей ликвидности, коэффициент срочной ликвидности, коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент восстановления (утраты) платёжеспособности. В качестве комплексной оценки тенденции финансовой устойчивости организации авторы рекомендуют использовать модель Эдварда Альтмана [4, с. 394].

Алябьева М.В. и Воробей С.В. утверждают, что одним из важнейших факторов внутренней среды предприятия, влияющих на финансовую устойчивость, можно назвать долю постоянных источников финансирования – собственного капитала и долгосрочного заёмного капитала в общей сумме валюты баланса. Авторы приводят методику определения типа финансовой устойчивости в зависимости от степени достаточности источников средств для формирования запасов. Обобщающим показателем финансовой устойчивости по мнению авторов служит коэффициент финансовой устойчивости, который равен отношению суммы собственного капитала и долгосрочного заёмного капитала к валюте баланса, то есть к общей сумме капитала. По мнению авторов, величина его должна составлять не менее 0,5. Если этот показатель ниже нормативного значения, то предприятию следует наращивать долгосрочные обязательства [1, с. 134].

Воротникова И.В. и Саушкина Д.А. к абсолютным показателям, используемым для анализа, относят следующие: собственные оборотные средства, собственные долгосрочные источники и основные источники финансирования запасов. В зависимости от соотношения величины разницы каждого из полученных значений с величиной запасов и определяется тип финансовой устойчивости, который подразделяется на четыре категории и может характеризоваться как абсолютная, нормальная, иметь неустойчивое или кризисное положения. Авторы пишут, что, определяя тип финансовой устойчивости организации, необходимо также выяснить следующие вопросы: за счет каких именно источников финансируются запасы, а также насколько значима роль в активах и пассивах предприятия собственного капитала, обязательств, насколько за счет собственных источников финансируется оборотный капитал, запасы, как покрывается кредиторская задолженность дебиторской [2, с. 67].

Гиляровская Л.Т. и Ендовицкая А.Н. в процессе классификации типов финансовой устойчивости организации одним из важнейших индикаторов её оценки считают коэффициент манёвренности собственного оборотного капитала как отношение к нему собственного капитала, что отражает долю собственного капитала, направленную на финансирование мобильных активов. Авторами предложена мультипликативная детерминированная модель зависимости коэффициента собственного капитала от четырёх показателей-факторов (собственно собственного оборотного капитала, оборотных активов, краткосрочных обязательств и заёмного капитала) [3, с. 71].

Полякова В.А., Кожанчикова Н.Ю. и Дударева А.Б. считают, что показателей, используемых для расчётов, должно быть невелико, не более 5-6, что позволит сделать анализ комплексным и вместе с тем оперативным, а с другой стороны – позволит избежать чрезмерных трудностей и исключить противоречивость выводов. Авторы отмечают, что расчёт величины собственного оборотного капитала должен сопровождаться аналитическими исследованиями и корректироваться с учётом реальной ситуации конкретного объекта анализа [5, с. 110].

На основе анализа научных работ можно сделать вывод, что к абсолютным показателям, на основании соотношения значений которых и определяется тип финансовой устойчивости организации, необходимо отнести три следующих показателя (табл. 1).

Оптимальное количество относительных показателей равно пяти, в число которых следует включить следующие (табл. 2).

Таблица 1

Абсолютные показатели финансовой устойчивости организации

№	Наименование показателя	Формула для расчёта показателя	Формула для расчёта составляющих
1	Излишек (+), недостаток (-) собственных оборотных средств, ΔCOC .	$\Delta COC = COC - З$, где COC – собственные оборотные средства; $З$ – запасы.	$COC = СК - BOA$, где $СК$ – собственный капитал; BOA – внеоборотные активы.
2	Излишек (+), недостаток (-) собственных и долгосрочных источников финансирования запасов, $\Delta CДИ$.	$\Delta CДИ = CДИ - З$, где $CДИ$ – собственные и долгосрочные источники финансирования запасов.	$CДИ = СК + ДО - BOA$, где $ДО$ – долгосрочные обязательства.
3	Излишек (+), недостаток (-) общей величины основных источников покрытия запасов, $\Delta OИЗ$.	$\Delta OИЗ = OИЗ - З$, где $OИЗ$ – основные источники покрытия запасов.	$OИЗ = CДИ + ККЗ$, где $ККЗ$ – краткосрочные кредиты и займы.
Тип финансовой устойчивости: $\Delta COC > 0, \Delta CДИ > 0, \Delta OИЗ > 0$ – абсолютная; $\Delta COC < 0, \Delta CДИ > 0, \Delta OИЗ > 0$ – нормальная; $\Delta COC < 0, \Delta CДИ < 0, \Delta OИЗ > 0$ – неустойчивое положение; $\Delta COC < 0, \Delta CДИ < 0, \Delta OИЗ < 0$ – кризисное положение.			

Таблица 2

Относительные показатели финансовой устойчивости организации

№	Наименование показателя	Формула для расчёта показателя	Нормативное значение
1	Коэффициент обеспеченности собственными средствами, $Ко$.	$Ко = \frac{СК - BA}{OA}$, где $СК$ – собственный капитал; BA – внеоборотные активы; OA – оборотные активы.	Не менее 0,1
2	Коэффициент восстановления (утраты) платёжеспособности, $Кп$.	$Кп = \frac{Клк. + \frac{3}{T}(Клк. - Клн.)}{Клн.}$, где $Клк.$ и $Клн.$ – коэффициенты ликвидности соответственно на конец и начало периода; T – период, за который рассчитывается коэффициент, месяцев: $T = 6$ если $Ктл. < 2$ или $Ко < 0,1$; $T = 3$ если $Ктл. \geq 2$ или $Ко \geq 0,1$	Не менее 1,0
3	Коэффициент автономии $Кавт$.	$Кавт = \frac{СК}{A}$, где $СК$ – собственный капитал; A – активы.	Больше 0,5, но не более 0,7
4	Коэффициент финансовой зависимости $Кфз$.	$Кфз = \frac{ВБ}{СобК}$, где $ВБ$ – валюта баланса; $СобК$ – общая сумма собственного капитала компании.	Не более 0,8, оптимальное 0,5

Предложенные коэффициенты относительных показателей финансовой устойчивости позволяют углубленно проанализировать не только структуру источников финансирования деятельности компа-

нии, но и сделать это в соотношении с имеющимися в распоряжении предприятия активами. Такой подход обеспечивает возможность одновременно оценить:

- риск, связанный с повышением зависимости предприятия от внешних источников финансирования;
- риск снижения или утраты платежеспособности;
- сложившийся в организации подход в сфере финансирования активов предприятия, который является основой в оценке типа финансовой устойчивости.

В качестве комплексной оценки тенденции финансовой устойчивости организации также следует использовать модель Альтмана, позволяющую определить так называемый интегральный показатель оценки уровня банкротства (Z), которая представляет из себя многофакторное регрессивное уравнение, связывающее между собой сумму активов, величины собственных оборотных средств, чистой и валовой прибыли, собственного и привлечённого капиталов с последующей оценкой полученного результата по шкале уровня угрозы банкротства (табл. 3).

Таблица 3

Расчёт комплексной оценки тенденции финансовой устойчивости организации с помощью модели Альтмана

Коэффициенты	Формула для расчёта показателя	Расшифровка составляющих
	$Z = 1,2 \times X_1 + 1,4 \times X_2 + 3,3 \times X_3 + 0,6 \times X_4 + 1,0 \times X_5$	Z – интегральный показатель оценки уровня банкротства.
X_1	$X_1 = \frac{СОС}{А}$	$СОС$ – собственные оборотные средства; $А$ – всего активов; $ПЧ$ – чистая прибыль; $ПВ$ – валовая прибыль; $СК$ – собственный капитал; $ПК$ – привлечённый капитал; $В$ – выручка от реализации.
X_2	$X_2 = \frac{ПЧ}{А}$	
X_3	$X_3 = \frac{ПВ}{А}$	
X_4	$X_4 = \frac{СК}{ПК}$	
X_5	$X_5 = \frac{В}{А}$	

Таким образом, для получения наглядной и объективной характеристики финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта, необходимо использовать количественные показатели: три абсолютных (излишек/недостаток собственных оборотных средств, излишек/недостаток собственных и долгосрочных источников финансирования запасов, излишек/недостаток общей величины основных источников покрытия запасов) и пять относительных (коэффициент обеспеченности собственными средствами, коэффициент текущей ликвидности, коэффициент срочной ликвидности, коэффициент абсолютной ликвидности и коэффициент восстановления (утраты) платёжеспособности). В качестве комплексной оценки тенденции финансовой устойчивости организации также следует использовать модель Альтмана.

Весьма важным является выбор источников информации, на основе которых будет производиться анализ. На основе только одной бухгалтерской (финансовой) отчетности он не будет объективен, если не раскрыты важные характеристики некоторых статей, что в особенности можно выделить среди малых и средних предприятий. Для малых предприятий лучше для объективности использовать корректировку по внутренним данным, а для крупных – на основе консолидированной отчётности.

При этом следует понимать, что выбор системы показателей индивидуален для каждого предприятия, и они должны охватывать все аспекты его финансового состояния. В процессе управления финансовой устойчивостью организации необходимо обращать внимание на изменение данных пока-

зателей, намечать пути и разрабатывать меры, направленные на улучшение финансового состояния предприятия в будущем.

Список источников

1. Алябьева М. В., Воробей С. В. Методологические аспекты влияния внутренних и внешних факторов на финансовую устойчивость предприятия // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2021. – №2 (87). – С. 261.
2. Воротникова И. В., Саушкина Д. А. Внешние и внутренние факторы, влияющие на финансовую устойчивость предприятий и корпораций // Финансовая жизнь. – 2020. – №2. – С. 140.
3. Гиляровская Л. Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческих организаций : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям 080109 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», 080105 «Финансы и кредит» / Гиляровская Л. Т., Ендовицкая А. В. – Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – 159 с.
4. Никулина Н. Н. Инвестиционная политика страховых организаций. Теория и практика : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлениям «Экономика», «Менеджмент» / Н. Н. Никулина, С. В. Березина, Н. Д. Эриашвили. – Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – 511 с.
5. Полякова А. А., Кожанчикова Н. Ю., Дударева А. Б. Оценка финансового состояния как элемент системы управления финансами организации // Вестник аграрной науки. – 2019. – № 4 (79). – С. 108-114.

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

УДК 657.6

СПЕЦИФИКА ПРОВЕДЕНИЯ АУДИТОРСКОЙ ПРОВЕРКИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

КАЛУЦКАЯ НАТАЛЬЯ АЛЕКСЕЕВНА,

доцент

КОЗАРЕВА ВАСИЛИНА КОНСТАНТИНОВНА

студент

Белгородский государственный
национальный исследовательский университет

Аннотация. Данная статья посвящена изучению специфики аудиторской проверки строительных организаций. В статье обозначена цель аудиторской проверки, выделены виды аудиторской проверки строительных компаний, этапы проведения проверки и особенности проведения аудита строительных компаний.

Ключевые слова: строительство, строительная организация, аудит, аудиторская проверка, бухгалтерский баланс, нормативная база, объект, ремонт.

THE SPECIFICS OF THE AUDIT OF CONSTRUCTION ORGANIZATIONS

Kalutskaya Natalya Alekseevna,
Kozareva Vasilina Konstantinovna

Annotation. This article is devoted to the study of the specifics of the audit of construction organizations. The article outlines the purpose of the audit, highlights the types of audit of construction companies, the stages of the audit and the features of the audit of construction companies.

Key words: construction, construction organization, audit, audit, balance sheet, regulatory framework, object, repair.

Строительными организациями являются, компании, занимающиеся строительными работами, ремонтными, монтажными и проектными. Под строительством подразумевается создание новых объектов, либо реконструкция старых. Основной продукцией строительной организации являются построенные или восстановленные здания, жилые дома, организации и другое.

Строительные организации обладают рядом особенностей, например, особой системой бухгалтерского учета и налогообложения. Проведение аудиторской проверкой строительных организаций также обладает несколькими особенностями.

Аудиту в строительной компании отводится важная роль, благодаря ему можно оценить проект, узнать сроки проведения работы, объекты строительных работ, а также проанализировать, насколько правильно организована работа строительной фирме. Аудит оказывает особое влияние на качество работы предприятия.

Аудит строительных организаций помогает оценить технические и финансовые показатели, а также инвестиционную привлекательность проекта. Проверяется качество строительных работ, определяется стоимость объекта и объем работы.

Классифицировать аудит строительной организации по двум направлениям: по интересам сторон, по целям аудита. Виды аудита по интересам сторон показаны на рисунке 1.



Рис. 1. Виды аудита строительных организаций

Выделяют три вида аудита: аудит первой стороны, аудит второй стороны, аудит третьей стороны.

Помимо этого, аудиторскую проверку строительных организаций можно разделить в зависимости от целей: финансовый аудит, технический аудит.

Для проведения любого вида аудиторской проверки требуются высококвалифицированные аудиторы. Аудитор должен разбираться в строительстве, в управлении проектами и знать нормативную базу. Существует ряд источников информации для проведения аудиторской проверки (рис. 2).



Рис. 2. Источники информации для проведения аудиторской проверки

Аудит в Российской Федерации не может существовать без законодательного регулирования. Существует ряд документов, которые являются базой для проведения аудиторской проверки:

- Федеральный закон «О бухгалтерском учете»;
- Федеральный закон «Об аудиторской деятельности»;

— Постановление Правительства РФ «О вопросах государственного регулирования аудиторской деятельности в РФ»;

Данные документа необходимы для контроля качества выполненных работ.

Одним из основных отличительных качеств строительства, является то, что готовый продукт обеспечен на долгосрочную эксплуатацию.

Аудиторская проверка строительных организаций носит за собой несколько целей (рис. 3).

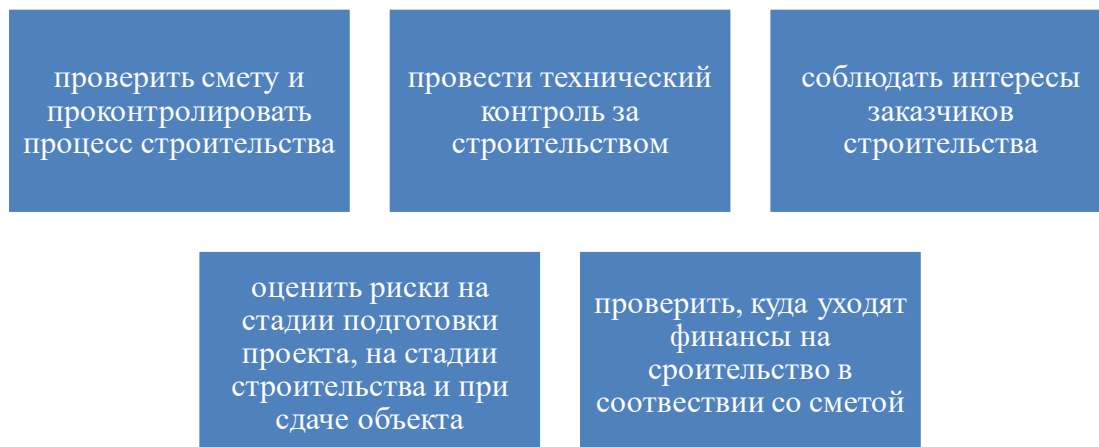


Рис. 3. Цели аудиторской проверки строительных организаций

Основной задачей аудиторской проверки строительных организаций является контроль за процессом строительства, чтобы исключить нецелевое использование средств. Также данная проверка направлена на изучение общих затрат и анализ ценообразования, происходящего на всех этапах строительства.

Проведение аудиторской проверки может осуществляться, как по инициативе руководства, так и обязательно по решению законодательства Российской Федерации.

Благодаря строительному аудиту можно дать стоимостную оценку работе, спрогнозировать бюджет проекта, определить риски и предотвратить их появление.

Проверка строительных компаний осуществляется в пять этапов (рис.4).

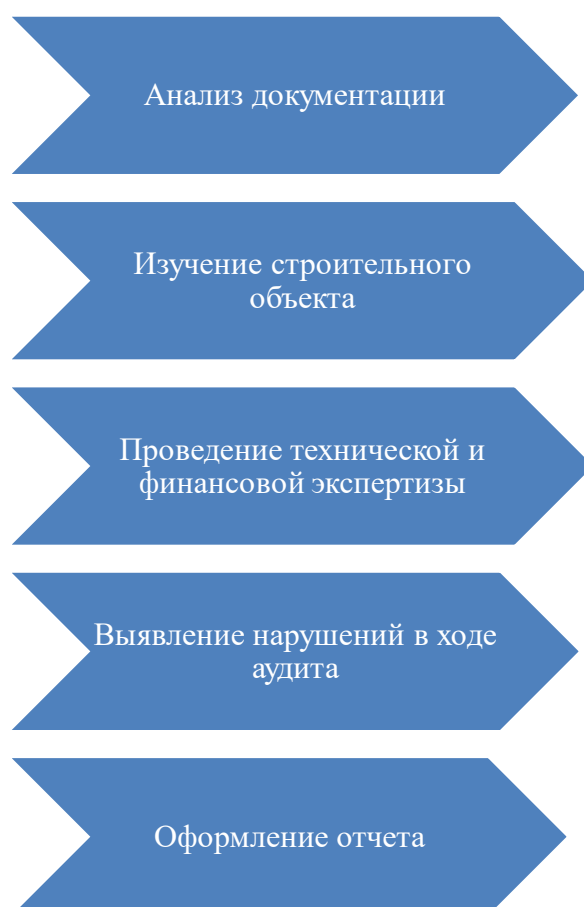


Рис. 4. Этапы аудиторской проверки строительных организаций

По окончании аудиторской проверки заполняется отчет, в котором описаны результаты: анализа качества и достоверности документации по проекту; анализа бюджета и фактических затрат; экспертизы ценообразования; выводов по состоянию объекта; оценки работы; оценки рисков.

Существует несколько особенностей аудита строительных организаций.

Во-первых, аудиторская проверка строительных компаний включает в себя проверку системы управления организацией и систему управления проектом.

Во-вторых, строительные работы во многом зависят от внешних факторов, таких как условия окружающей среды, климатические условия.

В-третьих, строительство является одним из самых травмоопасных видов деятельности, следовательно, на данной работе присутствует высокий риск опасности. Аудитору необходимо проверять систему производственной безопасности на предприятии.

Таким образом, в Российской Федерации аудит строительных организаций является самостоятельной профессиональной деятельностью. Данный вид аудита, необходим для оценки качества управлением строительной компании. Аудит строительных организаций помогает оценить способность компании выполнять строительные проекты и проанализировать, насколько правильно организована работа строительной фирме.

Список источников

1. Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» от 30 декабря 2008 г. № 307 ФЗ: принят Гос. Думой РФ 24 декабря 2008 г: одобр. Советом Федерации РФ 29 декабря 2008 г.
2. Подольский В. И. Аудит в строительстве: учеб. для вузов / В. И. Подольский. — М.: Академия, 2008. — 200 с.
3. Грибков А.Ю. Бухгалтерский учет в строительстве. - М.: Омега-Л, 2007.
4. Данилевский Ю.А. , Аудит: Учебное пособие - М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2006. - 544с.

НАЛОГИ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ

УДК 336.221

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ

ДМИТРИЕВА ИРИНА МИХАЙЛОВНА

д.э.н., профессор
ФГБОУ ВО «Дипломатическая Академия
Министерства иностранных дел Российской Федерации»

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы изменения налогового законодательства применительно к предприятиям и организациям малого бизнеса, анализируются специальные налоговые режимы и возможности их применения малыми предприятиями в современных экономических условиях.

Ключевые слова: налоги, налоговое законодательство, специальные налоговые режимы, упрощенная система налогообложения, общая система налогообложения.

DEVELOPMENT OF THE TAXATION SYSTEM IN SMALL BUSINESS

Dmitrieva Irina Mihailovna

Abstract. The article discusses the issues of changing tax legislation in relation to enterprises and small business organizations, analyzes special tax regimes and the possibilities of their application by small enterprises in modern economic conditions.

Key words: taxes, tax legislation, special tax regimes, simplified taxation system, general taxation system.

По отдельным экспертным оценкам доля средних и малых предприятий в развивающейся российской экономике составляет около одной пятой в общем объеме ВВП, а в странах с развитой экономикой превышает половину всего объема ВВП. Значение малого бизнеса в поступательном и устойчивом развитии экономики на современном этапе растет. Малый бизнес является питательной средой для осуществления инвестиций с реальными сроками окупаемости, реализации классических и инвестиционных стартапов, создания инновационных технологий, в том числе информационных и технологий финтех, своеобразным полигоном для апробации новых идей и проектов с последующим внедрением в крупные действующие корпорации. Мировой и национальный опыт развития малого бизнеса свидетельствует о том, что он поддерживается на государственном уровне.

Как известно, в России в настоящее время действует Федеральный закон от 24.07.2007 года № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации, в котором определены не только критерии отнесения субъектов предпринимательства к малым и средним предприятиям, но и обозначены основные меры поддержки малого бизнеса со стороны государства.

Малый бизнес подразумевает создание особых предприятий: микро, малых и средних предприятий со средней численностью работников от 15 до 250 человек, доходом от предпринимательской деятельности от 120 млн. рублей до 2 млрд. рублей в год и особенностями формирования капитала. Так, доля участия Российской Федерации, муниципальных образований, религиозных организаций должна составлять в предприятиях малого бизнеса не более 25 %, а суммарная доля участия иностранных организаций или организаций, не относящихся к малому бизнесу, не должна превышать 49%.

К основным государственным мерам поддержки малого бизнеса следует отнести: возможность применения специальных налоговых режимов и упрощенных правил налогового учета, а также упрощенный порядок ведения бухгалтерского учета и кассовых операций. Для предприятий малого бизнеса

предусмотрены привилегии при расчетах за приватизированное государственное и муниципальное имущество, при участии в государственных закупках, а также меры по защите их прав в ходе проведения государственного контроля. В настоящее время действует Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года, в которой раскрыты основные финансовые и организационные меры поддержки малого бизнеса.

Кроме того, в Налоговом кодексе РФ определен целый ряд преференций для малого бизнеса, в частности, предусмотрена возможность добровольного выбора оптимального налогового режима - общий режим налогообложения или специальные налоговые режимы.

На выбор налогового режима в малом бизнесе влияют: объем годовой выручки; число сотрудников; организационно-правовая форма; виды деятельности и другие критерии, в том числе стоимость основных средств, наличие филиалов и прочие.

Общий режим налогообложения удобен для предприятий малого бизнеса, большинство контрагентов по хозяйственным договорам которых являются плательщиками НДС и организациям будет выгоден «входной» НДС. Кроме того, общий режим налогообложения должны будут применять предприятия малого бизнеса с большими оборотами по производству и реализации продукции, то есть те предприятия, которые не попадают под количественные критерии малого бизнеса.

В соответствии с общим режимом налогообложения будут уплачиваться следующие виды налогов:

- федеральные налоги: налог на прибыль организаций, НДС, акцизы, налог на добычу полезных ископаемых, НДФЛ, удержанный с сотрудников, и страховые взносы за сотрудников,
- региональные налоги: налог на имущество организаций, налог на игорный бизнес, налог на имущество физических лиц, налог на транспорт, налог на землю,
- местные налоги: налог на рекламу, налог на торговые объекты и другие.

Упрощенная система налогообложения может использоваться в сочетании с другими режимами налогообложения, установленными в законодательстве. Предприятия малого бизнеса имеют право самостоятельно выбирать между упрощенной системой налогообложения и другими режимами уплаты налогов.

Для применения упрощенной системы налогообложения необходимо выполнение определенных количественных условий: численность сотрудников предприятия малого бизнеса не должна превышать 130 человек; доход от предпринимательской деятельности не более 251, 4 млн. рублей; остаточная стоимость объектов должна составлять не более 150 млн. рублей.

Кроме ограничительных количественных критериев, действуют еще и ограничения в части профессиональной деятельности. Не смогут применять упрощенную систему налогообложения банки, страховые организации, ломбарды, производители подакцизных товаров, адвокаты, нотариусы и кадровые агентства.

Вместо налогов, уплачиваемых при общей системе налогообложения, предприятия малого бизнеса будут уплачивать один налог, при этом базу для его исчисления они выбирают самостоятельно. При упрощенной системе налогообложения можно выбрать базой для исчисления налога:

- доход, тогда ставка составит 6%,
- доход за минусом расходов, тогда ставка будет 15%.

Допустим, что базой для налогообложения был выбран доход. Тогда все доходы предприятия малого бизнеса учитываются кассовым методом, то есть в день поступления денег на расчетный счет или в кассу предприятия. Полученные авансы от покупателей включаются в доходы на дату их получения. При базе для исчисления налога в виде дохода никакие расходы учесть нельзя, но саму сумму налога можно уменьшить на суммы страховых взносов и выплаченных за счет работодателя своим сотрудникам пособий по больничным листам за первые три дня нетрудоспособности.

Теперь допустим, что базой для налогообложения был выбран показатель дохода за минусом расходов, тогда расходы в малом бизнесе должны отвечать следующим общим требованиям:

- документальное подтверждение,
- экономическое обоснование,

- использование для деятельности, направленной на получение дохода.

Если же расходы малого предприятия не соответствуют хотя бы одному из перечисленных требований, то они не учитываются при расчете налоговой базы. Кроме того, существуют ограничения на учет для исчисления налоговой базы целого ряда вполне определенных расходов, например, представительских расходов, стоимости подписки на бухгалтерские и иные печатные издания, расходы на оплату услуг по управлению финансово-хозяйственной деятельностью, расходы на оплату услуг по ведению кадрового и налогового учета и других расходов.

Следует иметь в виду, что в налоговую базу могут быть включены только реально понесенные расходы, при этом повторное их включение в налоговую базу запрещено.

Что же касается времени определения расходов, то расходы на оплату труда за вычетом НДФЛ включаются в расходы на дату выплаты работникам, а НДФЛ и страховые взносы - на дату перечисления в бюджет.

Земельный и транспортный налоги, налог на имущество, торговый сбор и другие налоги учитываются в расходах на дату уплаты. Входной НДС и НДС при импортных операциях учитываются одновременно с расходами, к которым они относятся. Предприятия малого бизнеса в соответствии с действующим законодательством вправе уменьшить налоговую базу на сумму убытка, который был получен по итогам предыдущих налоговых периодов, в которых они применяли упрощенную систему налогообложения.

В случае определения малым предприятием по итогам года убытка, следует заплатить в бюджет минимальный налог в размере 1% от доходов.

При упрощенной системе налогообложения ставка налога будет повышаться при увеличении критериальных количественных показателей. Например, если доходы предприятия малого бизнеса составили за период сумму от 150 млн. рублей до 200 млн. рублей, то ставка налога от дохода составит уже 8%, а с базы доход за минусом расходов – 20%. Когда малое предприятие по итогам деятельности за год превысит указанные критериальные показатели (предельные значения остаточной стоимости основных средств или численности сотрудников), оно должно будет перейти на общий режим налогообложения.

Следует отметить, что переход на упрощенную систему налогообложения осуществляется на основании уведомления малым предприятием налогового органа без представления дополнительных документов.

Целями государственной поддержки малого бизнеса, включая налоговые преференции, являются: повышение числа предприятий малого и среднего бизнеса, содействие в обеспечении занятости населения в регионах, увеличение доли продукции, работ и услуг, производимых малыми и средними предприятиями, в общем объеме валового внутреннего продукта, и, как следствие, повышение доли налоговых поступлений от малого и среднего бизнеса в бюджеты всех уровней.

Список источников

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть вторая от 26.01.1996 № 14-ФЗ <https://www.consultant.ru>
2. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть первая от 31.07.1998 года №146-ФЗ <https://www.consultant.ru>
3. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая от 05.08.2000 года № 117-ФЗ <https://www.consultant.ru>
4. Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» <https://www.consultant.ru>
5. Упрощенная система налогообложения (Консультант Плюс, 2022). — URL: <https://www.consultant.ru>

© И.М. Дмитриева, 2023

СТРАХОВАНИЕ

УДК 33

ЭЛЕКТРОННЫЙ СТРАХОВОЙ ПОЛИС ОСАГО - ПРЕИМУЩЕСТВА, ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ

ПАШКОВА ЕЛЕНА НИКОЛАЕВНА

старший преподаватель

АСЕЕВА ДИАНА ВЯЧЕСЛАВОВНА,**КАЛИНСКАЯ АНАСТАСИЯ ВЛАДИМИРОВНА**

студенты

НИУ БелГУ «Белгородский государственный национальный исследовательский университет»

Аннотация: в данной статье проанализирована практика страховщиков внедрения электронного полиса ОСАГО. Изучены и представлены преимущества электронного полиса для потребителя. Выявлены проблемы внедрения этого продукта и представлены пути их преодоления.

Ключевые слова: ОСАГО, электронный страховой полис, цифровые платформы, цифровые технологии, трансформация.

ELECTRONIC CTP INSURANCE POLICY - ADVANTAGES, PROBLEMS OF IMPLEMENTATION

Pashkova Elena Nikolaevna,**Aseeva Diana Vyacheslavovna,****Kalinskaya Anastasia Vladimirovna**

Abstract: This article analyzes the practice of insurers implementing an electronic CTP policy. The advantages of an electronic policy for the consumer are studied and presented. The problems of implementing this product are identified and ways to overcome them are presented.

Key words: CTP, electronic insurance policy, digital platforms, digital technologies, transformation.

Обязательное страхование от третьих лиц (ОСАГО), известное в Российской Федерации как ОСАГО, является обязательным полисом, который защищает водителей в случае аварии. В последние годы были предприняты усилия по оцифровке этого важного полиса, что привело к появлению электронного ОСАГО (е-СТР). Эта цифровая трансформация обещает упростить процесс страхования, но в то же время она сопряжена с уникальными проблемами. В этой статье мы рассмотрим преимущества электронного ОСАГО и обсудим препятствия, с которыми приходится сталкиваться при его внедрении.

Пожалуй, самым существенным преимуществом электронного полиса ОСАГО является его удобство. При использовании традиционных бумажных полисов клиентам необходимо посетить офис страховой компании или связаться напрямую с агентом. Напротив, электронное ОСАГО позволяет клиентам приобретать свой страховой полис онлайн и управлять им, не выходя из дома или в дороге, в любое удобное для них время.

Следующее преимущество заключается в том, что оформление страховых полисов на бумажном носителе может занять много времени. Переход на электронное страхование ОСАГО значительно сокращает время оформления, так как автоматизация и оцифровка позволяют мгновенно оформить полис после оплаты. Нет необходимости ждать, пока документы будут заполнены, подшиты в архив или отправлены по почте - страхователи могут получить свои документы практически сразу по электронной почте.

Ещё одним преимуществом является то, что система электронного ОСАГО способствует прозрачности процесса страхования. Все транзакции и коммуникации документируются и могут отслеживаться, что сводит к минимуму риск недопонимания. Эта цифровая запись также помогает в разрешении споров, поскольку содержит четкую и легкодоступную историю взаимодействий [4, с.145].

Несмотря на эти очевидные преимущества, переход к электронному страхованию ОСАГО в России не обошелся без препятствий. Серьезной проблемой является цифровой разрыв, как с точки зрения доступа к надежному Интернету, так и цифровой грамотности, необходимой для использования платформ электронного ОСАГО. В то время как городские районы, как правило, имеют высокоскоростной Интернет и технологически подкованное население, это не всегда так в сельских или отдаленных регионах. Таким образом, цифровая эксклюзивность может непреднамеренно создать пробел в страховом покрытии.

С оцифровкой конфиденциальной информации возникает потенциал для киберугроз. Страховые компании должны вкладывать значительные средства в меры кибербезопасности для защиты личных и финансовых данных страхователей. Эти меры безопасности не только дорогостоящи, но и требуют постоянного обновления, чтобы опережать возникающие угрозы.

Переход к электронному страхованию ОСАГО требует внесения изменений в существующие нормативные акты и создания новых. Эти изменения могут быть медленными и сложными в реализации и потенциально могут столкнуться с противодействием со стороны традиционных страховых организаций.

Несмотря на проблемы, связанные с внедрением электронного страхования ОСАГО, можно использовать различные стратегии, которые помогут преодолеть эти проблемы и облегчат плавный переход к цифровым страховым услугам. Для решения проблемы цифровой грамотности и доступа могут быть выдвинуты инициативы по расширению подключения к Интернету в отдаленных районах и продвижению цифрового образования. Государственно-частные партнерства могли бы сыграть важную роль в укреплении инфраструктуры широкополосной связи и обеспечении более справедливого доступа к цифровым платформам.

Кроме того, страховые компании могли бы предлагать личную помощь или поддержку по телефону клиентам, которым неудобно пользоваться цифровыми платформами. Многоканальное предоставление услуг, сочетающее цифровые и традиционные методы, может гарантировать, что ни один клиент не останется в стороне во время этого перехода на цифровые технологии.

Чтобы снизить риски кибербезопасности, страховым компаниям следует внедрить надежные протоколы безопасности, такие как сквозное шифрование и двухфакторная аутентификация. Регулярные аудиты безопасности и тестирование на проникновение могут помочь выявить потенциальные уязвимости и обеспечить безопасность систем.

Что касается регулирования, то быстрые и отзывчивые действия государственных органов могут способствовать переходу на цифровые технологии. Это может включать обновление существующих законов для учета требований электронного ОСАГО или разработку новых нормативных актов, специально ориентированных на услуги цифрового страхования. Директивным органам следует взаимодействовать со страховыми компаниями, экспертами по технологиям и представителями потребителей, чтобы обеспечить защиту потребителей новыми нормативными актами и способствовать здоровой конкуренции на рынке [3, с.18].

В целях системной интеграции страховые компании могли бы сотрудничать с технологическими компаниями для обновления устаревших систем и обеспечения совместимости с новыми цифровыми платформами. Это может включать переход к облачным решениям, которые являются более гибкими и масштабируемыми, чем традиционная ИТ-инфраструктура.

Инвестиции в обучение персонала также могут способствовать системной интеграции, поскольку сотрудники должны понимать, как использовать новые платформы и устранять потенциальные неполадки. Это может обеспечить более плавный переход и свести к минимуму перебои в обслуживании.

Заглядывая в будущее, можно сказать, что цифровизация страхования ОСАГО, вероятно, продолжится, что обусловлено потребительским спросом на удобство и эффективность. Технологические

достижения, такие как искусственный интеллект и блокчейн, могут еще больше преобразовать страховую отрасль.

Искусственный интеллект мог бы автоматизировать больше аспектов предоставления страховых услуг, от оценки рисков до обработки претензий, повышая эффективность и снижая затраты. Между тем, технология блокчейн могла бы повысить прозрачность и безопасность, обеспечивая децентрализованную и неизменяемую запись транзакций [1]. Однако, чтобы в полной мере реализовать эти потенциальные преимущества, необходимо решить проблемы, рассмотренные выше. Это потребует постоянного сотрудничества между страховыми компаниями, регулирующими органами, поставщиками технологий и потребителями. Несмотря на эти проблемы, переход к электронному ОСАГО является прогрессивным шагом, который соответствует мировым цифровым тенденциям и имеет потенциал для значительного развития страховой отрасли в Российской Федерации.

По мере того как мы все дальше вступаем в эпоху цифровых технологий, роли различных заинтересованных сторон во внедрении электронного страхования ОСАГО в Российской Федерации продолжают меняться. Важно определить обязанности каждой заинтересованной стороны, чтобы обеспечить успешный переход. Страховые компании находятся на переднем крае этой трансформации. Они отвечают за создание удобных для пользователя платформ, которые облегчают потребителям покупку полисов электронного ОСАГО и управление ими. Поставщики также должны убедиться в том, что их системы безопасны и соответствуют всем нормативным актам. Кроме того, страховые компании играют решающую роль в информировании своих клиентов о новом цифровом процессе и предоставлении поддержки при необходимости. Это может включать разработку учебных материалов, проведение семинаров или оказание индивидуальной помощи.

Государственные органы и регулирующие органы играют ключевую роль в установлении правил электронного страхования ОСАГО. Им необходимо адаптировать существующие правила или создать новые, чтобы защитить потребителей и обеспечить честную конкуренцию на рынке цифрового страхования [5, с. 504].

Регулирующие органы также несут ответственность за мониторинг рынка и обеспечение соблюдения нормативных актов. Это может включать проведение аудитов, расследование жалоб потребителей или наложение штрафных санкций за несоблюдение требований. Также технологические компании являются важнейшими партнерами в переходе на электронное страхование ОСАГО. Они могут предоставить техническую экспертизу, необходимую для разработки безопасных, эффективных и удобных в использовании платформ. Технологические компании также могут помочь с системной интеграцией, гарантируя, что новые цифровые платформы будут беспрепятственно работать с существующей инфраструктурой.

Пандемия COVID-19 оказала значительное влияние на страховую отрасль и ускорила переход к цифровым услугам. В связи с введением мер социального дистанцирования и временным закрытием многих предприятий потребители обратились к онлайн-сервисам для удовлетворения своих потребностей в страховании. Этот внезапный рост спроса на цифровые страховые услуги подчеркнул важность наличия надежных, эффективных и удобных в использовании онлайн-платформ. Это также выявило области, требующие улучшения, такие как необходимость улучшения онлайн-поддержки клиентов.

Пандемия также подчеркнула важность кибербезопасности, поскольку киберпреступники пытались воспользоваться кризисом для проведения фишинговых атак и других мошеннических действий. Это усилило необходимость в строгих мерах безопасности и просвещении потребителей по вопросам онлайн-безопасности.

В ответ на эти вызовы страховым компаниям, регулирующим органам и технологическим компаниям пришлось быстро адаптироваться и работать сообща, чтобы обеспечить непрерывность предоставления страховых услуг. Это еще раз подчеркнуло важность сотрудничества и гибкости перед лицом неожиданных вызовов.

Таким образом, переход к электронному обязательному страхованию от третьих лиц (е-СТР) в Российской Федерации знаменует собой значительный сдвиг в сфере страхования. Удобство, скорость, прозрачность и экологическая устойчивость электронных полисов ОСАГО обеспечивают существенные

преимущества по сравнению с традиционными бумажными методами, обещая революционизировать страховую отрасль и потребительский опыт.

Однако путь к полному осуществлению не лишен трудностей. Цифровая грамотность и доступ к ней, угрозы кибербезопасности, адаптация нормативных актов и системная интеграция - это существенные препятствия, которые необходимо устранить. Такие стратегии, как преодоление цифрового разрыва, усиление мер кибербезопасности, обновление нормативных актов и эффективная системная интеграция, могут помочь преодолеть эти проблемы. Также пандемия COVID-19 подчеркнула важность и необходимость цифровых услуг, подчеркнув как сильные стороны е-СТР, так и области, требующие дальнейшего совершенствования.

Прогнозируя будущее, становится ясно, что цифровизация страхового сектора, включая полисы ОСАГО, соответствует глобальным цифровым тенденциям и предлагает значительные потенциальные преимущества. Несмотря на трудности, продолжающийся переход к электронному ОСАГО в Российской Федерации является прогрессивным шагом, который может значительно повысить эффективность страховой отрасли. Коллективные усилия всех заинтересованных сторон сыграют важную роль в реализации этого цифрового сдвига, в конечном счете способствуя улучшению и модернизированному страховому ландшафту.

Список источников

1. Абалтусова, А.А. Анализ современного положения, проблем и перспектив развития российского рынка обязательного страхования / А.А. Абалтусова // Научный альманах. 2019. № 3-1 (17). С. 15-20.
2. Бальтанова, Г.Ж., Студеникина, Ю.И. Особенности последних изменений в правовом регулировании ОСАГО / Г.Ж. Бальтанова, Ю.И. Студеникина // Новое слово в науке: перспективы развития. 2018. № 2 (8). С. 279-280.
3. Гасанов, А.К. Закон об ОСАГО: достоинства и недостатки в свете последних изменений / А.К. Гасанов // Тенденции науки и образования в современном мире. 2019. № 10 (10). С. 17-19.
4. Глинка, В.И. Обязательное страхование: теоретические и практические аспекты / В.И. Глинка // Научно-практическое пособие. М.: Юрист, 2017. 145 с. С.19.
5. Годин, А. М. Страхование: Учебник / А. М. Годин, С. Р. Демидов, С. В. Фрумина. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2018. — 504 с.
6. Громова, С.М., Огородова, М.В. Современные аспекты развития страховой отрасли / С.М. Громова, М.В. Огородова // Актуальные вопросы финансов и страхования России на современном этапе: сборник статей по материалам II региональной научно-практической конференции. Н.Новгород: Изд-во: ФГБОУ ВПО «Нижегородский государственный педагогический университет имени Козьмы Минина». 2020. С. 36-41.
7. Пашкова Е.Н. Развитие страхового рынка России в условиях санкций // Научный результат. Экономические исследования. 2022. Т. 8. № 4. С. 99-109.
8. Пашкова Е.Н., Сапрыкина Т.В. Как выбрать страховую компанию // Вектор экономики. 2021. № 9 (63).

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

УДК 339.545

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ НАЛОЖЕННЫХ НА РФ САНКЦИЙ НА МИРОВУЮ ЭКОНОМИКУ

ПОЖИДАЕВА АЛИСА ИГОРЕВНАстудентка 3 курса бакалавриата
Донской Государственный Технический Университет

Аннотация: В статье проводится исследование влияния антироссийских санкций на мировую экономику. Автор рассматривает не только прямые экономические последствия санкций для России, но и их косвенное влияние на мировой рынок, включая изменения в международной торговле, распределении капиталовложений и сдвиги в глобальных экономических отношениях. Статья также рассматривает возможные пути смягчения негативного влияния санкций на мировую экономику, включая диверсификацию экономических связей и поиск новых партнеров для торговых и финансовых отношений.

Ключевые слова: Санкции, мировая экономика, международная торговля, поставки товаров, нефть.

ANALYSIS OF THE IMPACT OF SANCTIONS IMPOSED ON THE RUSSIAN FEDERATION ON THE GLOBAL ECONOMY

Pozhidaeva Alisa Igorevna

Abstract: The article studies the impact of anti-Russian sanctions on the world economy. The author considers not only the direct economic consequences of the sanctions for Russia, but also their indirect impact on the world market, including changes in international trade, the distribution of capital investments and shifts in global economic relations. The article also considers possible ways to mitigate the negative impact of sanctions on the global economy, including the diversification of economic relations and the search for new partners for trade and financial relations.

Key words: Sanctions, global economy, international trade, supply of goods, oil.

Санкции, изолирующие Россию, являются шоком для мировой экономики, которая еще не до конца восстановилась после пандемии COVID-19. Введенные рядом стран ограничительные меры направлены против импорта определенных товаров из России и экспорта определенных товаров в Россию. Список запрещенных продуктов разработан с целью максимизировать негативное воздействие санкций на российскую экономику, ограничивая последствия для бизнеса и граждан ЕС.

Цифры доказывают, что ограничительные меры приносят результаты. По оценкам Всемирного банка и МВФ, в 2022 году объем торговли товарами и услугами в России значительно сократится. По прогнозам, в 2023 году импорт будет выше, чем в предыдущем году, в то время как экспорт продолжит снижаться или останется почти на том же уровне.

Страны, не вводившие санкции, например страны Центральной Азии и Африки, могут получить экономический толчок. Если где-то в мире требуется продукт из России, страна, не применяющая санкций, может получить прибыль, закупив необходимый товар в России, а затем перепродав его. Экономика некоторых стран могла бы выиграть от того, что высококвалифицированные российские специалисты покидают страну из-за политического напряжения. США и некоторые страны Европы были ключевым пунктом назначения для ученых и интеллектуалов, бежавших во время холодной войны. Однако последние годы в этих регионах иммиграция стала более противоречивой.

В настоящий момент деньги утекают из России, несмотря на введение контроля за движением

капитала в стране, и иностранные инвесторы, изначально планировавшие направить свой капитал в Москву, меняют направление денежных потоков. Вероятным главным кандидатом на приток денег, предназначенных для России, будут США, о чем свидетельствует повышение стоимости доллара США. Индекс доллара поднялся на 3% с начала специальной военной операции. В российский фондовый рынок люди вкладывают все меньше и меньше [1].

Первоначальные торговые меры были направлены против товаров военного назначения и продуктов, которые служат военному, транспортному и технологическому совершенствованию России. Более поздние ограничения касаются предметов роскоши (как импортируемых, так и экспортируемых) и других импортируемых товаров, которые приносят доходы России, включая уголь и нефть. Если посмотреть на торговые потоки еврозоны с Россией, то на машины и транспортное оборудование приходится большая часть общего падения.

Санкции, вероятно, приведут к снижению корпоративных прибылей в США и Европе, в том числе из-за роста цен на энергоносители и ухода технологических компаний из России. В конечном итоге этот эффект приведет к снижению роста ВВП в некоторых экономиках, особенно странах Европы, которые были основным покупателем энергоносителей из России. Удар по экономическому росту Европы может быть частично компенсирован новыми инвестициями в регион, которые ранее направлялись бы в Россию. Однако экономика России в 1,48 триллиона долларов мала по сравнению с ВВП Европы примерно в 18 триллионов долларов (включая Великобританию), поэтому отвлечение инвестиций может иметь небольшое значение, но не слишком большое.

В течение недели после начала специальной военной операции мировые цены на нефть и природный газ резко выросли, особенно в Европе. Кроме того, выросли цены на ключевые минеральные и продовольственные товары, включая никель, палладий, неон, пшеницу и кукурузу. В некоторой степени это увеличение отражает страх и риск, а не фактическое введение санкций или нарушение торговли. Инвесторы, вероятно, обеспокоены возможными новыми событиями, которые нарушат торговлю сырьевыми товарами, включая сокращение европейцами закупок российской нефти и газа или возможное решение России ограничить экспорт ключевых сырьевых товаров [2]. Недостающий импорт энергоносителей из России был частично замещен поставками из других стран Восточной Европы, в частности Казахстана.

Объем российского экспорта морской нефти восстановился почти до уровня, существовавшего до начала специальной военной операции, на фоне исторически высоких скидок и некоторого отвлечения потоков в сторону крупных азиатских стран. После начала специальной военной операции еженедельные поставки нефти из России сократились (-15%) в конце марта 2022 года по сравнению с уровнем предыдущего года на фоне связанных с военными действиями сбоев и добровольного ухода некоторых энергетических и судоходных компаний. Это снижение было особенно заметным для Соединенных Штатов (-60%) и Европейского союза (-35%).

Обладая огромными ресурсами углеводородов, Россия представляет собой крупного энергетического партнера для быстро развивающихся экономик Юго-Восточного региона. Индонезия и Филиппины, две крупнейшие страны Юго-Восточной Азии, заключили с Россией крупные оборонные сделки на фоне опасений потенциальных санкций со стороны Запада. Развитие отношений с РФ существенно может повысить уровень жизни и ускорить экономический рост этих стран.

На энергоносители приходится более двух третей российского экспорта в Китай: Россия является вторым по величине поставщиком нефти в Китай и четвертым по объему поставок сжиженного природного газа. Российский импорт из Китая, между тем, состоит не только из потребительских товаров, но и, все чаще, из высокотехнологичных товаров. Импорт китайских грузовиков, экскаваторов и автомобильных запчастей значительно вырос в 2022 году. Несмотря на ограничения Запада на поставки в Россию полупроводников и микрочипов, страна получает большую часть своей электроники и полупроводников от китайских компаний. Такие гиганты, как Huawei, возможно, сворачивают свою деятельность в России из-за беспокойства за свой глобальный бизнес, но более мелкие китайские компании постоянно выходят на российский рынок. Товарооборот РФ с Китаем вырос почти на 30% в 2022 году.

Наибольший ущерб наряду с энергетическим сектором мировая экономика получит от сокраще-

ния экспорта продовольствия и важнейших товаров, связанных с сельским хозяйством. Связанные с военными действиями сбои в производстве агропродовольственных товаров и торговле ими вызвали обеспокоенность по поводу глобальной энергетической безопасности и безопасности поставок продовольствия. Россия является ведущим экспортером энергетических товаров и, как и Украина, ключевым мировым экспортером сельскохозяйственных товаров. Трейдеры уже подняли цены на зерно примерно на 77% с начала февраля — в ожидании, что поставки сократятся из-за конфликта и санкций. Потоки энергоносителей и агропродовольственных товаров отслеживаются с использованием данных о морских перевозках и данных о потоках газа, которые обеспечивают более своевременную оценку последних событий, чем данные о таможенной торговле, которые к тому же РФ перестала публиковать в феврале 2022 года. Поставки сельскохозяйственных удобрений могут сократиться по всему миру, поскольку Россия и ее союзник Беларусь контролируют более трети мирового производства калия, ключевого ингредиента удобрений. Согласно отчету финансовой исследовательской компании CFRA, только Россия контролирует 14% производства растительных продуктов питания на основе азота. Снижение глобальной доступности может привести к росту цен на эти питательные вещества и финансово затруднить фермерские хозяйства во множестве стран.

Список источников

1. Как санкции против России повредят — и помогут — мировой экономике [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://time.com/6155581/russia-sanctions-global-economic-impact/> (24.05.2023)
2. Как санкции влияют на Россию и мировую экономику [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www2.deloitte.com/us/en/insights/economy/global-economic-impact-of-sanctions-on-russia.html> (25.05.2023)
3. Миркин Я.М. Изменения в экономических и финансовых структурах: воздействие шоков-2020 // Экономическое возрождение России. № 2 (64), 2020. С. 86–92.
4. Российский импорт восстанавливается, поскольку экономика, похоже, настроена на рост [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.voanews.com/a/russian-imports-rebound-as-economy-looks-set-for-growth-/6946048.html> (Дата обращения 25.05.2023)

УДК 330.123.6

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ МИРОВОГО РЫНКА ВЫСОКООПЛАЧИВАЕМЫХ УСЛУГ

СЕКАЧЕВА АЛЛА БОРИСОВНА

к.э.н., доцент

ФГБОУ ВО «Дипломатическая Академия Министерства иностранных дел Российской Федерации»

Аннотация. В настоящее время существует немало сфер, требующих интеллектуальной квалифицированной рабочей силы. В данной статье мы обратились к анализу трех таких сфер – юридические частные и корпоративные услуги, обеспечение безопасности, в том числе кибербезопасности, а также услуги архитекторов и инжиниринг. Статистика подтверждает тот факт, что на мировом рынке востребованность высококвалифицированной рабочей силы возрастает несмотря на кризисные периоды, что обусловлено развитием современных технологий и глобальными экологическими трендами.

Ключевые слова: услуги, квалифицированная рабочая сила, кибербезопасность, знания, НИОКР.

THE CURRENT STATE OF THE WORLD MARKET OF HIGHLY PAID SERVICES

Sekacheva Alla Borisovna

Abstract: Currently, there are many areas that require intellectual skilled labor. In this article, we have turned to the analysis of three such areas – private and corporate legal services, security, including cybersecurity, as well as services of architects and engineering. Statistics confirm the fact that the demand for highly qualified labor in the world market is increasing despite the crisis periods, due to the development of modern technologies and global environmental trends.

Key words: services, skilled labor, cybersecurity, knowledge, R&D.

Квалифицированная рабочая сила опирается на высоко образованных людей, которые предоставляют услуги в широком спектре секторов, как в качестве сотрудников в корпоративной среде, так и в качестве фрилансеров. По мере того как все больше и больше людей во всем мире получают высшее образование, в последние годы неуклонно растет предложение квалифицированных специалистов, особенно в области юриспруденции и архитектуры. Сопоставить спрос и предложение не всегда легко, и, в частности, по этой причине многие квалифицированные специалисты переезжают за границу в поисках лучшей работы и возможностей для развития.

Поскольку квалифицированный труд опирается на знания, работников необходимо регулярно обучать, чтобы быть в курсе современных тенденций и новых технологий, поскольку обучение и развитие имеют решающее значение. Компании и частные лица вкладывают значительные средства в то, чтобы улучшить себя и своих сотрудников.

Одной из сфер потребления высокого качества услуг на рынке труда являются юридические услуги для частных и корпоративных клиентов.

Юристы-профессионалы предоставляют экспертные услуги в широком спектре или в определенной области права, например, в семейном праве, уголовном праве, налоговом праве или корпоративном праве. Крупные юридические фирмы, предлагающие широкий спектр юридических услуг, делят рынок с так называемыми юридическими фирмами-бутиками, которые обычно меньше по размеру и сосредоточены исключительно на одной области права. Практикующие юристы являются одними из самых высокооплачиваемых высококвалифицированных специалистов, и юридические фирмы яростно

конкурируют за наем наиболее многообещающих кандидатов.

Так, согласно статистическим данным, в 2021 году в Китае насчитывалось около 36 504 юридических фирм. [1] А в США в последние годы объем рынка юридических онлайн-услуг неуклонно увеличивался, достигнув примерно 10,9 миллиарда долларов США в 2021 году и вырос еще на 3,9 % в 2022 году. [2]

Другой сферой высокооплачиваемой рабочей силы является служба безопасности. Охранные компании предоставляют широкий спектр услуг и продуктов: охранников и транспортные средства, системы сигнализации, кибербезопасность, расследования и видеонаблюдение для наблюдения за местами, людьми или деятельностью. Инвестиции в НИОКР имеют первостепенное значение в этом секторе для укрепления возможностей безопасности и наблюдения, поскольку появление новых технологий приводит к новым угрозам. Проблемы безопасности данных и кибербезопасности привели к развитию новой отрасли безопасности - IT-безопасности, которая быстро развивается по всему миру.

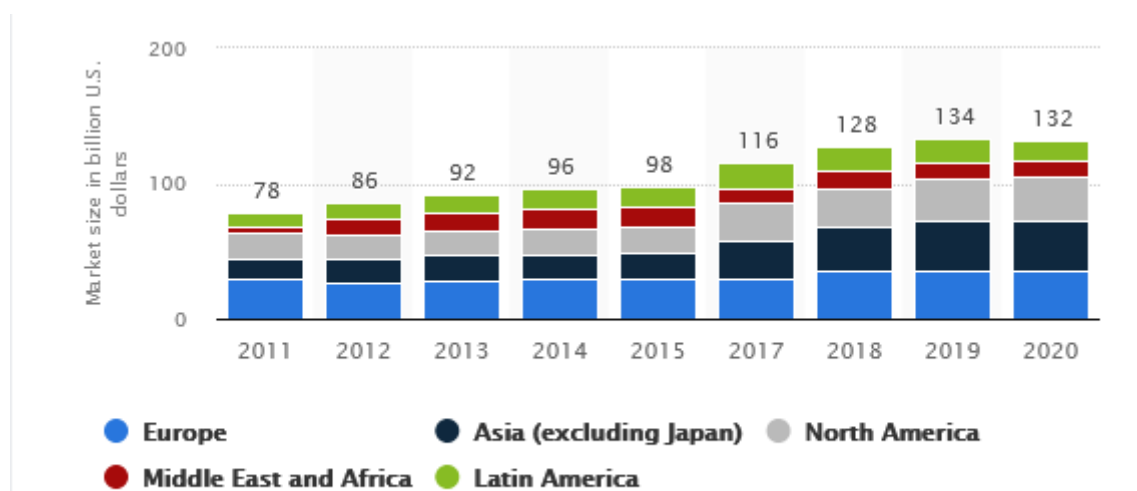


Рис. 1. Размер рынка услуг в области безопасности в мире с 2011 по 2020 годы по регионам, млрд. долл. США [3]

Объем рынка услуг в сфере безопасности в США неуклонно увеличивался с 2011 года, достигнув к 2022 году более 50 миллиардов долларов США. Несмотря на экономические последствия COVID-19, отрасль продолжала расти и стоит почти на пять миллиардов долларов США больше, чем в 2020 году.

Компании, работающие в сфере охранных услуг, предоставляют частных охранников и патрульные автомобили, а также дополнительные вспомогательные услуги, например, системы сигнализации, проверку биографических данных, расследование, анализ рисков и консультационные услуги по вопросам безопасности. В 2020 году совокупный доход трех ведущих компаний, предоставляющих охранные услуги по контрактам в США, составил около 18 миллиардов долларов США.

По мере роста использования Интернета киберпреступность становится одной из самых быстрорастущих угроз безопасности во всем мире. Утечка данных, например, стала своего рода новой нормой в цифровой сфере. В результате компании и частные лица стремятся защитить себя и свои устройства. Расходы в сфере кибербезопасности в последние годы неуклонно росли, достигнув примерно 58 миллиардов долларов США в 2021 году. [4]

В 2022 году в Соединенном Королевстве действовало примерно 10 205 предприятий индустрии безопасности, что на 295 больше по сравнению с предыдущим годом, когда насчитывалось чуть более 9 910 охранных предприятий. [5]

По прогнозам, глобальные расходы на продукты и услуги в области информационной безопасности будут быстро расти. Ожидается, что к 2024 году объем мирового рынка средств информационной безопасности достигнет почти 175 миллиардов долларов. Информационная безопасность - это практика управления доступом к информации, будь то защита информации от несанкционированного доступа или проверка личности тех, кто утверждает, что имеет полномочия на доступ к информации. [6]

Еще одним направлением высококвалифицированного труда является архитектура, которая представляет собой не просто проектирование зданий и надзор за их строительством. Проектируя помещения, которые мы посещаем каждый день, архитекторы должны учитывать несколько факторов: функциональность, структуру, безопасность, использование, долговечность, экологичность и другие свойства. В последние годы зеленые и устойчивые здания стали нормой в этом секторе, и архитекторы теперь сосредотачиваются на создании зданий, которые оказывают наименьшее воздействие на нашу планету, используя экологически чистые и многоразовые материалы.

Так, в 2021 году ежегодный рост выручки организаций, оказывающих архитектурные и инженерные услуги, достиг почти 8%. Ежегодный рост выручки от архитектурных и инженерных услуг по всему миру значительно колебался в период с 2015 по 2021 год, достигнув своего пика в 2018 году с ростом примерно на 12,5%. [7]

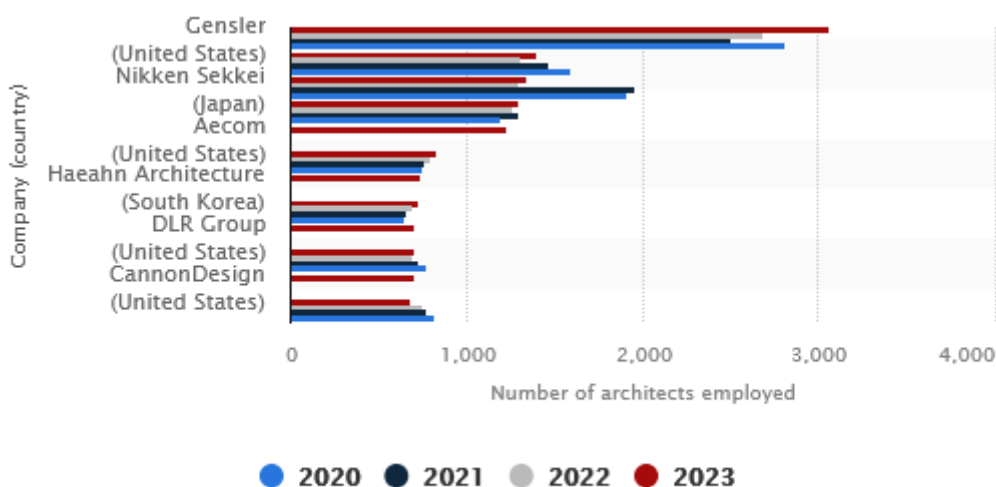


Рис. 2. Ведущие архитектурные фирмы по количеству архитекторов, нанятых по всему миру в период с 2020 по 2022 год

В 2021 году около 47% фирм реализовали более 60% своих проектов в области зеленого строительства. [9]

На основе проведенного небольшого анализа можно сделать вывод, что количество высококвалифицированной рабочей силы на рынке труда в мире неуклонно растет, что обеспечивается, в том числе, за счет получения высшего образования, а также стремления усовершенствовать различные сферы жизни с учетом экологических трендов и угроз личной и корпоративной безопасности.

Список источников

1. Информационно-аналитический портал Statista. URL: <https://www.statista.com/statistics/224791/number-of-law-firms-in-china/> (дата обращения 10.05.2023)
2. Информационно-аналитический портал Statista. URL: <https://www.statista.com/statistics/1186899/online-legal-services-market-size-usa/> (дата обращения 10.05.2023)
3. Информационно-аналитический портал Statista. URL: <https://www.statista.com/markets/406/topic/431/skilled-labor/#statistic2> (дата обращения 05.05.2023)
4. Информационно-аналитический портал Statista. URL: <https://www.statista.com/statistics/294206/revenue-of-security-services-in-the-us/> (дата обращения 08.05.2023)

5. Информационно-аналитический портал Statista. URL:
<https://www.statista.com/statistics/320460/security-enterprises-in-the-uk/> (дата обращения 08.05.2023)
6. Информационно-аналитический портал Statista. URL:
<https://www.statista.com/statistics/640141/worldwide-information-security-market-size/> (дата обращения 10.05.2023)
7. Информационно-аналитический портал Statista. URL:
<https://www.statista.com/statistics/936718/architecture-engineering-services-worldwide-annual-revenue-growth/> (дата обращения 10.05.2023)
8. Информационно-аналитический портал Statista. URL:
<https://www.statista.com/markets/406/topic/431/skilled-labor/#statistic3> (дата обращения 05.05.2023)
9. Информационно-аналитический портал Statista. URL:
<https://www.statista.com/statistics/247171/levels-of-green-building-activity-worldwide/> (дата обращения 10.05.2023)

© А.Б. Секачева, 2023

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 330.34

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ РЕАЛИЗАЦИИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ПРОГРАММ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ЗЕЛЕНЦОВА СВЕТЛАНА ЮРЬЕВНА,

к.э.н., доцент

ПАКЛИНОВ АЛЕКСЕЙ ЕВГЕНЬЕВИЧ

магистрант

БУ ВО ХМАО-Югры «Сургутский государственный университет»

Аннотация: в статье раскрыты актуальные вопросы теории и практики совершенствования реализации государственной политики в сфере развития физической культуры и спорта, как части социально-экономической политики Российской Федерации на уровне муниципальных образований.

Ключевые слова: государственная политика, физическая культура и спорт, муниципальные программы, органы местного самоуправления.

TOPICAL ISSUES OF THEORY AND PRACTICE OF MUNICIPAL PROGRAMS IMPLEMENTATION IN THE RUSSIAN FEDERATION

**Zelencova Svetlana Yurievna,
Paklinov Alexey Evgenievich**

Abstract: the article reveals topical issues of theory and practice of improving the implementation of state policy in the field of physical culture and sports development, as part of the socio-economic policy of the Russian Federation at the municipal level.

Key words: state policy, physical culture and sports, municipal programs, local self-government bodies.

Государственная политика Российской Федерации, в сфере развития физической культуры и спорта, направлена на создание условий для формирования здорового образа жизни граждан и развитие спортивного движения в стране. Основная цель государственной политики – увеличение количества людей, систематически занимающихся физической культурой и спортом.

Физическая культура и спорт, безусловно затрагивают социальные процессы. Федеральное законодательство определяет «физическую культуру», как часть культуры, представляющую собой совокупность ценностей, норм и знаний, создаваемых и используемых обществом в целях физического и интеллектуального развития способностей человека, совершенствования его двигательной активности и формирования здорового образа жизни, социальной адаптации путем физического воспитания, физической подготовки и физического развития. Необходимо отметить, что федеральный центр не имеет возможности реализации социально-экономической политики, без участия региональных и муниципальных органов власти.

Государство, на основе анализа сложившейся в стране ситуации, формирует общую стратегию социально-экономического развития, устанавливая в качестве ориентиров, целевые показатели, при этом органы местного самоуправления составляют один из главных механизмов реализации социально-экономической политики на местах, так как именно муниципалитеты несут ответственность за каче-

ство жизни местного населения и социально-экономическое развитие территорий.

Эволюция федерального законодательства, послужила механизмом запуска процесса децентрализации государственной власти в вопросах местного значения, затронувшее область перераспределения полномочий и сфер ответственности. Нормативно-правовое регулирование вопросов местного значения, наделило муниципальную власть, значительным объемом полномочий в сфере физической культуры и спорта, при которых центры принятия управленческих решений, по созданию условий для занятия населением физической культурой и спортом, отнесены к компетенции органов местного самоуправления.

Полномочия органов местного самоуправления позволяют наиболее эффективно управлять решением вопросов на уровне муниципальных образований, учитывая при этом характерные особенности территорий, менталитет местного населения, исторические и культурные факторы, условия градостроительного проектирования и ряд других аспектов. Игнорирование таких факторов, оказывает негативное влияние на удовлетворение социальных интересов проживающего населения и влияет на результативность деятельности местных властей.

Стратегия социально-экономического развития, муниципального образования, содержит анализ происходящих на территории муниципалитета социально-экономических процессов, факторы внешней и внутренней среды, оказывающие положительное и отрицательное воздействие, риски и методы локализации, целевые ориентиры и механизмы их достижения. В качестве инструмента, обеспечивающего наиболее эффективное достижение целей социально-экономического развития муниципальных образований, в том числе выступают муниципальные программы, содержащие в себе комплекс планируемых мероприятий, взаимосвязанных по задачам, срокам осуществления, исполнителям и ресурсам.

В Российской Федерации муниципальные программы развития физической культуры и спорта являются важным элементом, оказывающим влияние на улучшение здоровья населения, формирование культуры здорового образа жизни и поддержки молодежи. В соответствии с Федеральным законом от 04 декабря 2007 года №329 «О физической культуре и спорте в Российской Федерации», каждый субъект и муниципальное образование в РФ, обязаны разрабатывать программы по развитию физической культуры и спорта. Реализация осуществляются органами местного самоуправления с участием заинтересованных сторон. [1]

Реализуемые в РФ, муниципальные программы, имеют аналогичную по своему содержанию цель - Создание условий для занятий физической культурой и спортом, развитие массового спорта на территории муниципалитетов и включают следующие мероприятия:

- строительство и реконструкция объектов физической культуры и спорта, таких как спортивные комплексы, стадионы, бассейны, тренажерные залы и т.п.;
- проведение спортивных мероприятий, соревнований и фестивалей, направленных на развитие местных традиций и привлечение внимания к физической культуре;
- создание системы реабилитации и оздоровления населения, особенно тех, кто нуждается в восстановлении здоровья;
- развитие массового спорта, которое направлено на вовлечение людей в различные виды активности, повышение профессионального мастерства и соревновательных возможностей;
- поддержка олимпийского движения, которое способствует повышению престижа страны и растущего участия наших граждан в региональном и мировом спорте;
- формирование открытой и конкурентной системы поддержки социально ориентированных некоммерческих организаций, привлечение социально ориентированных организаций к реализации муниципальной политики в сфере физической культуры и спорта.

Успешная реализация муниципальных программ требует:

- качественной организации и планирования. Программы должны быть разработаны комплексно и учитывать мнения и потребности всех заинтересованных сторон;
- выделения необходимых средств и ресурсов. Реализация программ требует финансовых материальных и кадровых ресурсов, которые должны быть выделены из средств соответствующих бюджетов;

– тесного взаимодействия с тренерскими штабами и спортсменами. Муниципалитет должен обеспечить тренерам и спортсменам, включая финансирование и улучшение условий для занятия спортом;

– широкой информационной компании. Для привлечения широкой аудитории к занятиям спортом необходимо проводить массовые мероприятия и информационные компании.

По окончании реализации муниципальных программ развития физической культуры и спорта, планируется достижение следующих целевых показателей:

– увеличение доли населения, систематически занимающегося физической культурой и спортом, от общей численности проживающих;

– увеличение доли граждан муниципального образования, выполнивших нормативы Всероссийского физкультурно-спортивного комплекса «Готов к труду и обороне»;

– повышение уровня обеспеченности населения спортивными сооружениями, исходя из единовременной пропускной способности объектов спорта;

– увеличение доли лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов, систематически занимающихся физической культурой и спортом.

Кроме того, программы развития физической культуры и спорта, реализуемые муниципальными образованиями, ориентированы на достижение национальной цели развития Российской Федерации «Сохранение населения, здоровье и благополучие людей», имеют взаимосвязь с Федеральным проектом «Спорт-норма жизни», Государственной программой РФ и Государственной программой субъекта РФ, посредством исполнения программных мероприятий, направленных на: повышение ожидаемой продолжительности жизни до 78 лет; увеличение доли граждан, систематически занимающихся физической культурой и спортом, до 70 процентов, в связи с чем предусматривается формирование бюджета муниципальных программ, в том числе с учетом межбюджетных трансфертов. [2]

Применение программного подхода к реализации полномочий местного самоуправления в сфере развития физической культуры и спорта, служит необходимым условием достижения социального эффекта, связанного с удовлетворением потребности местного населения в занятиях физической культурой и спортом, оказывающим влияние на увеличение продолжительности жизни, снижением риска заболеваемости, увеличением человеческого ресурса в целом, как следствие повышается работоспособность, снимается социальная напряжённость.

Таким образом, сущность реализации муниципальных программ «Развития физической культуры и спорта» состоит в том, что имеющиеся проблемы определяют цели их решения, достижение которых основано на исполнении программных задач в соответствии с сформированным бюджетом, и контролем за его исполнением. Муниципальная программа развития физической культуры и спорта позволяет выделить приоритетные цели, структурировать их по значимости и срокам исполнения, разработать комплекс мероприятий с учетом временных и бюджетных ограничений, исходя из территориальных особенностей муниципального образования.

Список источников

1. Федеральный закон от 04 декабря 2007 года №329 «О физической культуре и спорте в Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_73038/

2. Указ Президента Российской Федерации от 21 июля 2020 года № 474 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://government.ru/docs/all/128943/>

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

УДК 2964

СТАБИЛИЗАЦИОННЫЙ ФОНД КАК ИНСТРУМЕНТ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

ГОЛУБЕНКО НАТАЛЬЯ ВЛАДИМИРОВНА

студент

ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»**Научный руководитель: Абрамова Светлана Юрьевна***к.э.н., доцент кафедры ЭИиФ**ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»*

Аннотация: в статье рассматриваются причина и цели создания Стабилизационного фонда, проводится анализ структуры и динамики формирования средств Фонда национального благосостояния в период с 2008 по 2023 гг., определяются основные направления использования средств Фонда.

Ключевые слова: Стабилизационный фонд, средства, изъятие, валютные счета, Фонд национального благосостояния.

STABILIZATION FUND AS A TOOL OF MACROECONOMIC REGULATION

Golubenko Natalya Vladimirovna*Scientific adviser: Abramova Svetlana Yurievna*

Abstract: the article discusses reason and purpose of the creation of the Stabilization Fund, analyzes the structure and dynamics of the formation of funds of the National Welfare Fund in the period from 2008 to 2023, identifies the main areas of use of the Fund's funds.

Key words: Stabilization Fund, National Welfare Fund, funds, withdrawal, currency accounts.

Первый суверенный фонд в Российской Федерации – Стабилизационный фонд – был создан в 2004 году в целях стабилизации экономической ситуации. В начале 2008 года Стабфонд был разделен на 2 отдельные структуры – Фонд национального благосостояния (ФНБ) и Резервный фонд. Оба фонда функционировали в нашей стране на протяжении почти десяти лет. К началу 2018 года ресурсы Резервного фонда были израсходованы. Он был присоединен к Фонду национального благосостояния и перестал существовать как отдельная единица. [1, с. 235]

В современных условиях наличие бюджетных резервов играет важную роль в поддержании устойчивости экономического развития страны и обеспечении сбалансированности бюджета. В Российской Федерации эту роль выполняет Фонд национального благосостояния. Денежные средства Фонда формируются за счет дополнительных доходов от продажи нефти в соответствии с бюджетным правилом. Еще одним из источников поступления средств в Фонд является доход от его управления.

Формирование, расходование и управление средствами Фонда подчинены законодательному ре-

гулированию множеством нормативно-правовых актов, включая Бюджетный кодекс РФ, Постановления Правительства РФ, Приказы Минфина России и другие.

В частности, в статьях 96.6, 96.10 – 96.12 Бюджетного кодекса РФ отражены базовые принципы функционирования Фонда национального благосостояния. Постановления Правительства РФ определяют перечень, структуру и требования к активам, в которые вкладываются ресурсы Фонда, а также правила осуществления операций со средствами. Приказами Минфина России устанавливаются определенные параметры управления средствами. Полномочия по управлению имеет и Банк России.

Средства Фонда национального благосостояния используются как для инвестирования в иностранные активы, так для финансового обеспечения самокупаемых инфраструктурных проектов. Такие инвестиции оказывают влияние на темпы экономического роста. Объективная оценка потребности в данных проектах и заранее рассчитанный оптимальный объем их финансирования и риски потери вложенных средств позволят сделать инвестиции более эффективными.

Рассмотрим динамику изменения объема ФНБ в рублях и долларах США по состоянию на начало года в период с 2008 по 2023 г. (рис. 1) [2]

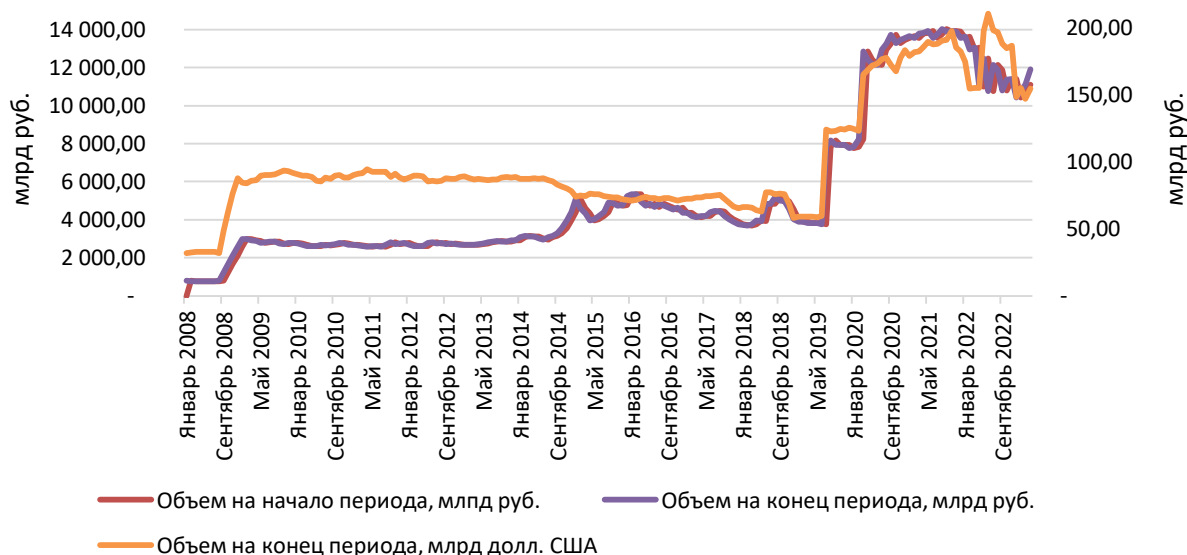


Рис. 1. Динамика объема ФНБ с 2008 по 2023 г.

На момент создания, 01.02.2008 года объем средств ФНБ составлял 32 млрд долл. (783,31 млрд руб.). К концу года этот показатель увеличился в 2,7 раза или на 174% (87,97 млрд долл. и 2584,49 млрд руб.). Анализируя динамику изменения объемов средств в Фонде, можно заметить, что в течение исследуемого периода данный показатель увеличился в 2,8 раза в долларах США и в 2,3 раза в рублях.

По состоянию на 1 марта 2023 года объем ФНБ, составил 11 трлн 106 млрд рублей или 7,2% ВВП, прогнозируемого на 2023 год в соответствии с Ф3 от 5 декабря 2022 года № 466-ФЗ «О федеральном бюджете на 2023 год и на плановый период 2024 и 2025 годов», что эквивалентно 147,24 млрд долларов США. На 1 января 2023 года объем ФНБ составлял 10 трлн 808 млрд рублей. Это говорит о том, что за февраль 2023 года ФНБ увеличился на 295 млрд рублей.

Проанализируем динамику и направления использования средств ФНБ в период с 2008 по 2023 гг. (рис. 2,3) [2]

Изъятия средств из Фонда национального благосостояния осуществлялись на протяжении всего периода 2008 – 2023 гг. очень неравномерно. Если в период с 2008 по 2016 гг. их масштаб был относительно незначительный (рис. 2), то начиная с 2017 г. изъятия увеличились в сотни и тысячи раз (рис. 3).

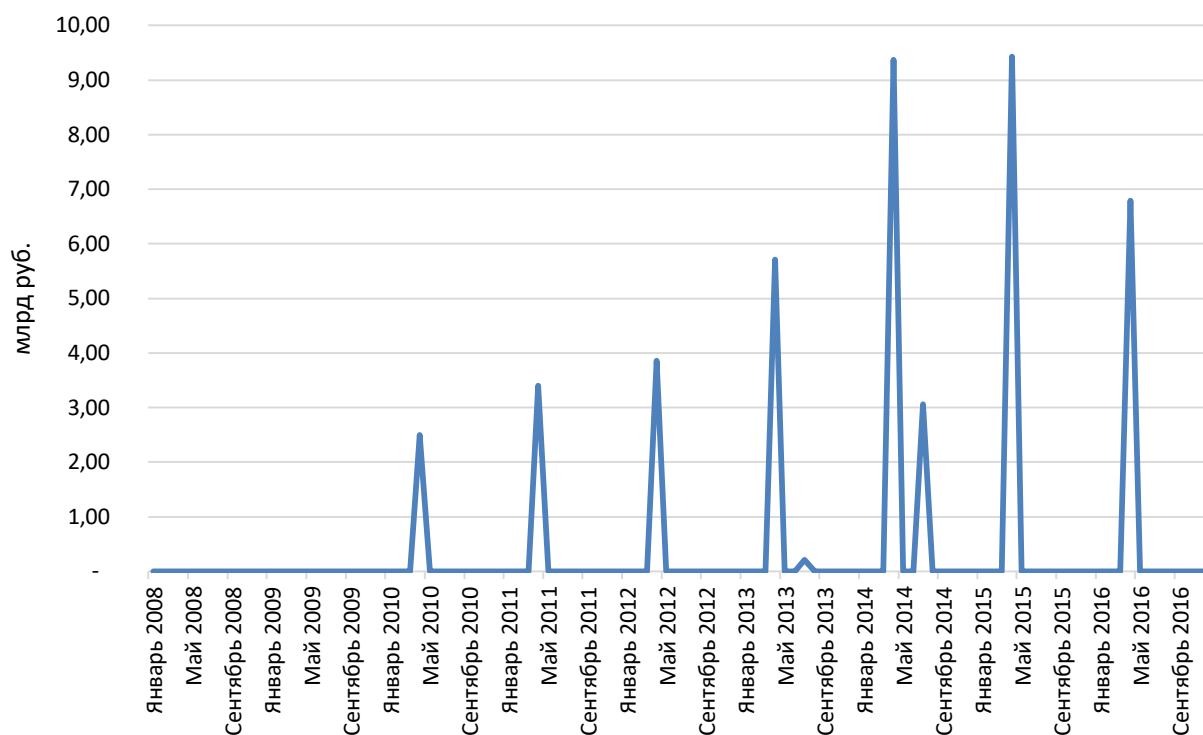


Рис. 2. Динамика изъятий средств ФНБ с 2008 по 2016 гг.

Первое изъятие средств из Фонда было в 2010 году на сумму 2,5 млрд руб. В 2011 году эта величина увеличилась на 36% и составила до 3,4 млрд руб., в 2012 году – на 13,53% (3,86 млрд руб.), в 2013 году – более чем в 1,5 раза (5,92 млрд руб.), в 2014 году – почти в 2,1 раза (12,43 млрд руб.). В 2015-2016 гг. тенденция изменилась: объем изъятий снизился на 24,14% (до 9,43 млрд руб. в 2015 году) и на 28% (до 6,79 млрд руб. в 2016 году).

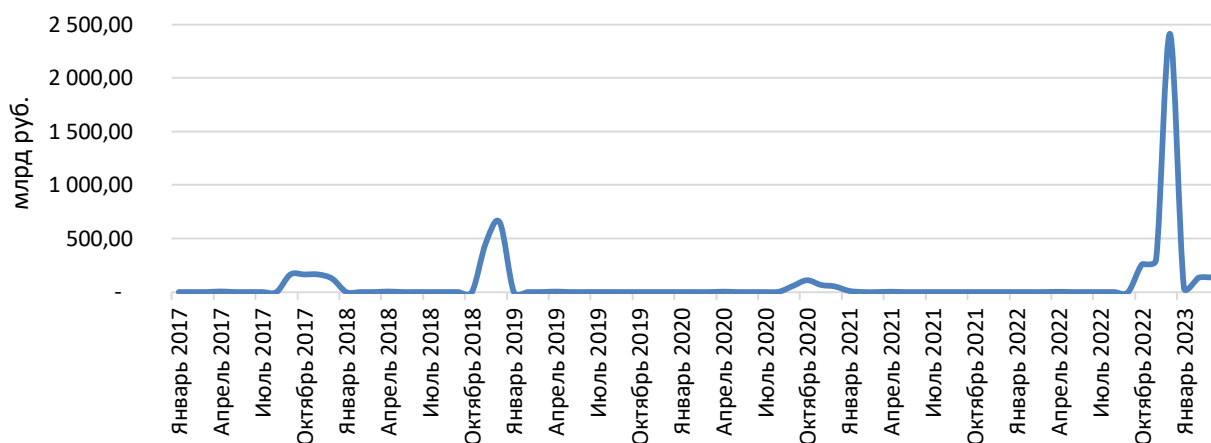


Рис. 3. Динамика изъятий средств ФНБ с 2017 по 2023 гг.

За период с 2017 по 2023 гг. объемы изъятий резко увеличились. Так в 2017 году сумма изъятий составила 622,19 млрд руб. что больше в 91 раз по сравнению с предыдущим годом (рис. 4). В 2018 году изъятия средств выросли в 1,79 раза – до величины в 1113,32 млрд руб. В октябре 2020 года было изъятие в размере 110,33 млрд руб. Декабрь 2022 года показал максимальный объем изъятия средств из Фонда, равный 2412,44 млрд руб.

Некоторая часть средств ФНБ размещаются на валютных счетах в Банке России. На конец 2020 года структура валютных резервов ФНБ включала в себя доллар, евро и британский фунт. В 2021 году структура дополнилась азиатской валютой — китайским юанем и японской иеной, а также золотом. В июле было принято решение отказаться от долларовых активов. К концу 2022 года на валютных счетах ФНБ остались только две валюты — евро и юани.

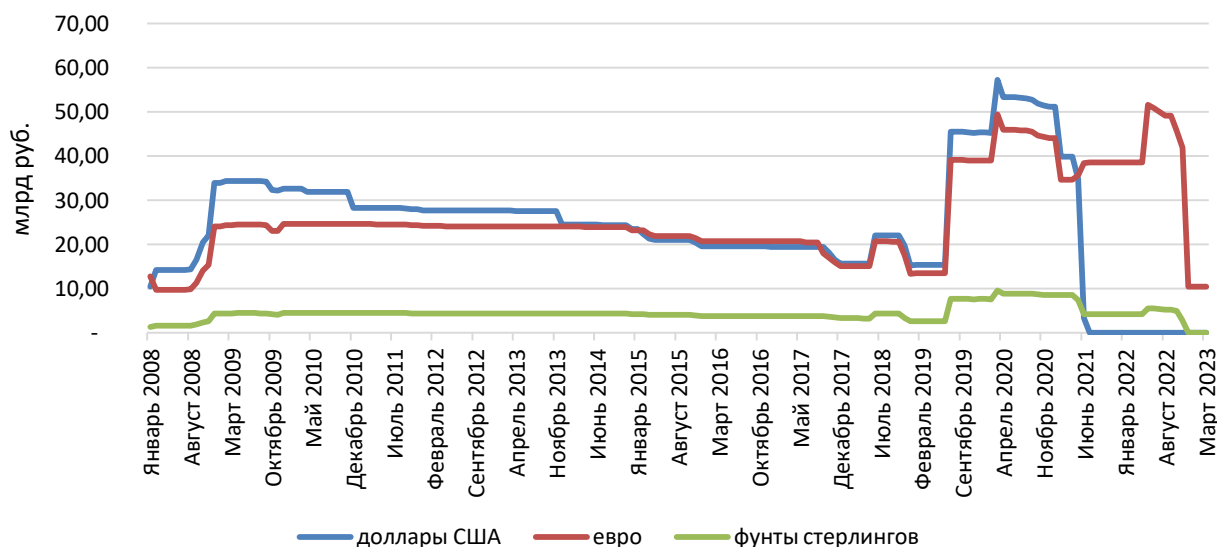


Рис. 4. Динамика средств ФНБ, номинированных в долл. США, евро и фунт стерлингов с 2008 по 2023 гг.

Анализируя данный график, можно увидеть, что на конец января 2008 года на счетах Банка России было размещено 10,42 млрд долл. США, на конец января 2009 года эта сумма выросла до 33,99 млрд долл. (рис. 4) [2]. Затем объем по долларovým счетам показывал устойчивые сокращения. На конец января 2019 года объем долларовых размещений снизился до величины на момент создания ФНБ – 15,42 млрд долл. В марте 2020 года был достигнут рекордный показатель в 57,23 млрд долл. С февраля 2021 года объем средств, размещенных в долларах США характеризовался отрицательной динамикой. В июне 2021 года данный показатель достиг минимального значения за весь исследуемый период, а с июля 2021 доллар США был исключен из структуры средств ФНБ.

Размещение средств ФНБ в общеевропейской валюте имеет схожую динамику (рис. 4). На конец января 2008 года на счетах Банка России было размещено 12,73 млрд евро, по итогу января 2009 года эта сумма составила 4,39 млрд евро. Затем динамика объема по счетам в европейской валюте была незначительной. Диапазон колебаний находился в пределах от 23,29 до 24,7 млрд евро в период 2010 – 2015 гг. В 2019 году, также как и по доллару, позиция в евро значительно просела (до 13,55 млрд евро). В июне 2020 года и мае 2022 года наблюдается рекордные размещения в евро - 45,96 млрд евро и 51,96 млрд евро соответственно. В декабре 2022 года вложения в евро были сокращены в 4 раза и достигли 10,46 млрд евро.

Аналогичную динамику демонстрирует и размещение в британских фунтах стерлингов (рис. 4). Номинальная сумма размещения в фунтах составляла 1,39 млрд ф. ст. в январе 2008 года и выросла до 8,55 млрд ф. ст. в 2020 году. Общая тенденция за последние годы свидетельствует о колебательно-сти размещения в данной валюте. В июне 2021 года произошло сокращение средств в фунтах стерлингов до 4,25 млрд ф. ст., что связано со снижением доли фунта стерлингов до 5%. Кроме того, в ноябре 2022 года показатель снизился до 2,77 млрд ф. ст., а в декабре 2022 года все фунты стерлингов были проданы.

Важно отметить, что помимо размещения средств на депозитах Банка России, ФНБ может инвестировать свои средства в иные разрешенные активы (табл. 1)

Таблица 1

**Сведения о размещении средств ФНБ в привилегированные акции
российских кредитных организаций по состоянию на 01.05.2023 г.**

Наименование кредитной организации	Количество приобретенных акций, штук	Номинальная стоимость одной акции, руб.	Цена приобретения, руб. за акцию	Объем средств, направленных на приобретение акций, руб.	Доля в уставном капитале, %	Дата приобретения
Банк ВТБ (ПАО)	21 403 797 025 000	0,01	0,01	214 037 970 250,00	28,98	29 сентября 2014 г.
АО «Россельхозбанк»	25 000	1 000 000,00	1 000 000,00	25 000 000 000,00	4,78	16 октября 2014 г.
Банк ГПБ (АО)	89 954 000	1 000,00	1 000,00	89 954 000 000,00	36,44	30 декабря 2014 г. 14 июня 2022 г.,
Итого				328 991 970 250,00		

По состоянию на 1 мая 2023 года из Фонда было выделено средств на общую сумму 328 991 970 250,00 руб. на покупку привилегированных пакетов акций ПАО «Банк ВТБ», АО «Россельхозбанк» и АО «Банк ГПБ».

Средства ФНБ составляют 32,88% от уставного капитала ПАО «Банк ВТБ» (214,038 млрд руб.), 5,69% от уставного капитала АО «Россельхозбанк» (25 млрд руб.) и 20,49% от уставного капитала АО «Банк ГПБ» (39,954 млрд руб.).

Еще одним способом размещения средств ФНБ являются депозиты ВЭБ.РФ (табл. 2) [4].

Таблица 2

Сведения о размещении средств ФНБ на депозитах в ВЭБ.РФ по состоянию на 01.05.2023 г.

Направление использования ВЭБ.РФ размещенных на депозиты средств/ цель размещения	Максимально допустимая совокупная сумма размещения	Фактически размещено	Предельный срок возврата депозитов
Не регламентировано	-	50,00 млрд Рублей	8 июня 2028 г.
Кредитование субъектов малого и среднего предпринимательства	30,00 млрд Рублей	30,00 млрд рублей	31 декабря 2027 г.
Кредитование АО «ДОМ.РФ»	40,00 млрд рублей ²	40,00 млрд рублей	1 июня 2048 г.
Обеспечение достаточности собственных средств (капитала) ВЭБ.РФ	5,966 млрд долл. США	(2,462 млрд долл. США)	26 сентября 2034 г.
		138,83 млрд Рублей	
		(3,504 млрд долл. США)	26 сентября 2034 г.
		197,58 млрд Рублей	
Не регламентировано	X	(0,288 млрд долл. США) 16,24 млрд Рублей	26 сентября 2034 г.
Финансирование проектов ВЭБ.РФ, реализуемых организациями реального сектора экономики	300,00 млрд Рублей	17,94 млрд рублей ³	30 декабря 2030 г.
		4,69 млрд рублей ⁴	20 декабря 2028 г.
		31,24 млрд рублей ⁵	30 декабря 2035 г.
		2,17 млрд Рублей	26 августа 2047 г.
Финансирование инфраструктурного проекта «Программа «Фабрика проектного финансирования»	120,00 млрд Рублей	120,00 млрд рублей	не ранее 22 ноября 2027 г. и не позднее 21 ноября 2042 г.
ИТОГО:	X	648,69 млрд рублей	X

Согласно отчету на 1 мая 2023 года, депозиты ВЭБ.РФ содержат средства на общую сумму в 648,69 млрд руб. Главная цель использования этих средств заключается в обеспечении достаточного уровня собственного капитала ВЭБ.РФ, который составляет 51,85%. На 6 сентября 2014 года разме-

щение фондов ФНБ в депозитах ВЭБ.РФ было проведено на 7% от общего объема ФНБ в размере 5,966 млрд долларов на срок 20 лет и 20 дней.

Вторым по значимости направлением использования средств ФНБ является финансирование проектов реального сектора экономики, которое составляет 8,64% от общей суммы размещенных средств. На 1 мая 2023 года объем финансирования составил 56,04 млрд руб., что является 18,68% от максимального значения размещения в размере 300 млрд руб.

Кроме того, 6,17% от размещенных средств ФНБ (40 млрд руб.) было направлено на кредитование АО «ДОМ.РФ», что составляет 100% от максимально допустимого значения. На кредитование субъектов малого и среднего бизнеса было выделено 4,62% от общей суммы размещенных средств (30 млрд руб.), также эквивалентное максимально допустимой величине. На финансирование инфраструктурного проекта «Программа «Фабрика проектного финансирования» – 18,5% (120 млрд руб.), 100% от потолка размещения.

Удельный вес нерегламентированных размещений составил 14,30% (66,24 млрд руб.) или 10,2% от максимальной суммы.

В целом политика управления средствами ФНБ направлена на получение невысокой доходности. Средства Фонда вкладываются в высоколиквидные, но низкорискованные активы с невысокой ставкой доходности. Средства Фонда используются в качестве антикризисного резерва, что не отражает его основное назначение. Нефть и газ являются невозобновляемыми природными ресурсами. Как следствие, получение доходов не может существовать вечно. Поэтому крайне важно знать, какое количество средств будет накоплено в Фонде для будущих поколений. Это говорит о необходимости оценки всех преимуществ и недостатков расходования средств Фонда национального благосостояния в настоящее время. Не менее важным обстоятельством является доходность от управления средствами фонда. При эффективной инвестиционной политике государства данный источник пополнения может обеспечить Фонд хорошей доходностью.

Список источников

1. Бенасси, Ж. Макроэкономическая теория: учебник / Жан-Паскаль Бенасси; перевод с англ. И. М. Агеевой, М. И. Левина; под науч. ред. М. Левина. Москва: Дело (РАНХиГС), 2022. 592 с. [Электронный ресурс] Академический учебник. URL: <https://znanium.com/catalog/product/1920389> (21.05.2023).
2. Данные о движении средств и результатах управления средствами Фонда национального благосостояния [Электронный ресурс] / Минфин России. URL: Минфин России (minfin.gov.ru) (15.05.2023).
3. Сведения о размещении средств ФНБ в привилегированные акции российских кредитных организаций [Электронный ресурс] / Минфин России. URL: Минфин России (minfin.gov.ru) (16.05.2023)
4. Сведения о размещении средств ФНБ на депозитах в ВЭБ.РФ [Электронный ресурс] / Минфин России. URL: Минфин России (minfin.gov.ru) (16.05.2023)

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

УДК 338.1

АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

СЕМЕНЕНКО КИРИЛЛ СЕРГЕЕВИЧ,
РОМАНОВ НИКОЛАЙ ВЛАДИМИРОВИЧ

аспиранты

АНО ВО «Белгородский университет кооперации, экономики и права»

Научный руководитель: Иголкина Татьяна Николаевна

к.э.н., доцент кафедры экономики

АНО ВО «Белгородский университет кооперации, экономики и права»

Аннотация: данная статья посвящена проблемам обеспечения экономической безопасности хозяйствующего субъекта на рынке на основе применения механизма антикризисного управления предприятием. В статье доказано, что антикризисное управление выступает одним из инструментов обеспечения безопасности хозяйствующего субъекта на рынке и направлено на защиту экономической системы хозяйствования от внешних и внутренних угроз, а также на защиту интересов предпринимателей, учредителей, собственников бизнеса и иных участников рынка. В рамках проведенного исследования, авторы пришли к заключению о том, что в целях обеспечения эффективного функционирования на рынке управление хозяйствующим субъектом должно быть антикризисным и способствовать обеспечению безопасности предприятия.

В статье представлен авторский подход к определению «антикризисное управление предприятием», рассмотрены виды антикризисного управления, дана их характеристика, выявлена роль антикризисного управления в системе обеспечения экономической безопасности предприятия.

Ключевые слова: антикризисное управление, инструмент обеспечения экономической безопасности, виды антикризисного управления, внешние угрозы, внутренние угрозы, экономическая безопасность предприятия, кризис, система обеспечения экономической безопасности предприятия.

ANTI-CRISIS MANAGEMENT AS A TOOL FOR ENSURING ECONOMIC SECURITY OF AN ECONOMIC ENTITY

Semenenko Kirill Sergeevich,
Romanov Nikolay Vladimirovich

Scientific adviser: Igolkina Tatiana Nikolaevna

Abstract: This article is devoted to the problems of ensuring the economic security of an economic entity in the market based on the application of the mechanism of anti-crisis management of the enterprise. The article proves that anti-crisis management is one of the tools to ensure the security of an economic entity in the mar-

ket and is aimed at protecting the economic management system from external and internal threats, as well as protecting the interests of entrepreneurs, founders, business owners and other market participants. Within the framework of the conducted research, the authors came to the conclusion that in order to ensure effective functioning in the market, the management of an economic entity should be anti-crisis and contribute to ensuring the safety of the enterprise.

The article presents the author's approach to the definition of "anti-crisis management of the enterprise", considers the types of anti-crisis management, their characteristics are given, the role of anti-crisis management in the system of ensuring the economic security of the enterprise is revealed.

Key words: anti-crisis management, an instrument for ensuring economic security, types of anti-crisis management, external threats, internal threats, economic security of the enterprise, crisis, the system of ensuring economic security of the enterprise.

В условиях быстро изменяющихся условий конкурентной бизнес-среды, в которой функционирует хозяйствующий субъект, важнейшей задачей для обеспечения экономической безопасности становится оценка внешних и внутренних угроз, прогнозирования возможного банкротства, поиск антикризисных мер и своевременное принятие взвешенных обоснованных управленческих решения по предотвращению несостоятельности (банкротства) и минимизации (устранению) угроз внешней и внутренней среды, оказывающих негативное влияние на экономическую систему хозяйствования. Данная оценка представляет интерес не только для менеджеров, аппарата управления предприятия, но и для его учредителей, работников, пайщиков (акционеров), кредиторов, деловых партнеров, поставщиков и заказчиков, других внешних пользователей, которые готовы сотрудничать, прежде всего, с рентабельными, а не убыточными предприятиями [1, 3, 4].

По нашему мнению, большая роль в системе обеспечения экономической безопасности предприятия должна отводиться, прежде всего, внутреннему аудиту своевременного распознавания внешних и внутренних угроз, прогнозированию возможного банкротства предприятия, поскольку при таком виде аудита дается обобщающая оценка финансово-экономической устойчивости предприятия, уровню его платёжеспособности, делается прогноз на будущее и оценивается уровень экономической безопасности предприятия и вероятность его возможного банкротства.

Вопросы антикризисного управления организацией и экономической оценки системы экономической безопасности предприятия, диагностики прогнозирования банкротства хозяйствующего субъекта широко освещены в зарубежной и отечественной литературе. Сегодня, с уверенностью можно говорить и о формировании российской школы экономической диагностики, представителями которой выступают ученые Р.И. Шниппер, О.Г. Дмитриева, А.И. Муравьев, В.В. Глухов. Проблемы диагностики и оценки экономического состояния предприятий решались такими учеными, как М.П. Улицкий, Л.А. Бронштейн, З.И. Аксенова, А.А. Бачурин, Г.А. Кононова, Л.Б. Миротин и другие. Механизм обеспечения экономической безопасности предприятия рассматривали такие ученые как: Голубенко Л., Горячевая Л., Запорожцева Л., Папехин Р., Рубежный А., Раевский Г., Россошанский О. Шлыков В. Вместе с тем многие теоретические и методические вопросы антикризисного управления организацией, экономической оценки системы обеспечения экономической безопасности предприятия, диагностики прогнозирования его банкротства остаются недостаточно разработанными.

Мы согласны с позицией ученых, которые утверждают, что «система антикризисного управления формируется и реализуется с целью обеспечение экономической безопасности хозяйствующего субъекта» [1, 2, 5, 6].

Для обеспечения экономической безопасности предприятия на рынке и развитие бизнеса невозможно без использования эффективного антикризисного управления. «По мере накопления знаний и опыта в сфере антикризисного управления хозяйствующим субъектом стала формироваться позиция, согласно которой антикризисное управление организацией должно иметь ярко выраженную функцию, направленную на предотвращение банкротства предприятий, то есть оно должно опережать и предотвращать неплатежеспособность и несостоятельность предприятия, а в стратегическом плане – обеспе-

чивать предприятию в течение длительного времени сохранение и укрепление его конкурентного положения на рынке» [1, 3, 4].

Согласно данной концепции следует выделить следующие виды антикризисного управления (рис. 1):

1. Антиципативное антикризисное управление хозяйствующим субъектом предполагает заблаговременную проработку различных альтернативных вариантов реагирования на потенциально возможные негативные факторы, дестабилизирующие деятельность социально-экономической системы хозяйствования.

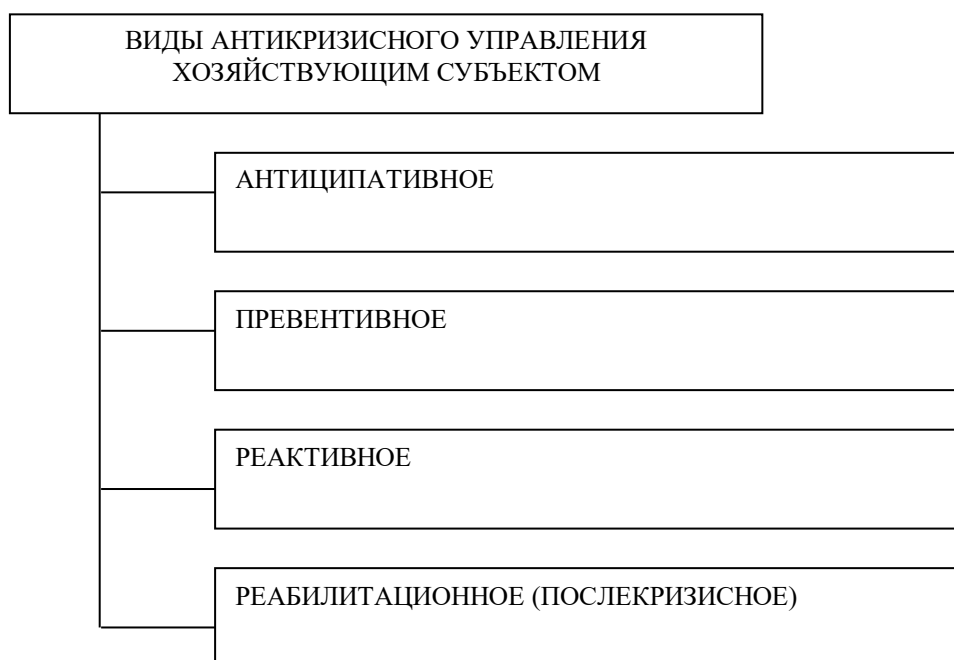


Рис. 1. Виды антикризисного управления хозяйствующим субъектом

2. Превентивное (упреждающее) антикризисное управление хозяйствующим субъектом направлено на разработку такой информационной системы, которая позволила бы предоставить руководству компании реалистичную, достоверную, постоянно обновляемую информацию о внешних негативных факторах, оказывающих влияние на деятельность организации и его внутреннем финансово-экономическом состоянии. Данное управление предполагает ведение прогнозирования, анализа и мониторинга перспектив развития компании на рынке и ситуации в отрасли, к которой относится данный субъект хозяйствования. Цель превентивного антикризисного управления является предохранение экономической системы от влияния негативных факторов внешней и внутренней среды, предупреждение наступления кризисных ситуаций, а также смягчение последствий уже наступивших кризисных ситуаций или явлений. В данном виде антикризисного управления затраты направлены на предупреждение кризиса, сохранении устойчивости и целостности бизнеса.

3. Реактивное (экстренное) антикризисное управление (управление хозяйствующим субъектом в период уже наступившего кризиса или ввода процедуры банкротства) предполагает создание масштабной управленческой системы, способной выявить и устранить кризисные явления, разрушающие экономическую систему хозяйствования. К основным инструментам реактивного антикризисного управления хозяйствующим субъектом относят разработку стратегии прорыва и защиты компании от возможного банкротства (или защиту предприятия от рейдерских захватов), принятие необходимых мер по восстановлению платежеспособности предприятия-должника, построение новой модели функционирования, позволяющая хозяйствующему субъекту обеспечивать свою жизнеспособность.

4. После наступления кризиса в организации антикризисное управление предприятием принимает реабилитационный характер, поскольку в данный период управляющий компании решает задачи по устранению последствий кризисных явлений, разрабатывает программы финансового оздоровления

бизнес-процессов, занимается реализацией мероприятий по минимизации рисков, разрабатывает направления и программу по восстановлению платежеспособности и погашению, взятых на себя обязательств, предпринимает меры по поиску средств и инвестиций для реализации инновационных проектов, направленных на развитие бизнеса и сохранения своих конкурентных на рынке. Данный вид антикризисного управления предприятием применяется также при завершении процедур банкротства (наблюдение, финансовое оздоровление, внешнее управление).

Поскольку механизм управления экономической безопасностью хозяйствующего субъекта, характеризуется разработанной на уровне предприятия системой планирования, обеспечения и организации мер (мероприятий), направленных на минимизацию убытков (потерь), вызванных негативными явлениями во внешней и внутренней среде можно считать, что антикризисное управление является одним из инструментов в системе обеспечения экономической безопасности предприятия.

Список источников

1. Безуглова Ю.В., Иголкина Т.Н., Эмирова И.У. Результаты диагностики современного состояния экономической безопасности Белгородской области [Текст] // Вестник БУКЭП. – 2020. – №2(81). – 361 с. – С.73-84.
2. Демьянова О.В., Ишкова Е.И. Особенности формирования устойчивого развития предприятия в условиях современного кризиса // Финансы и кредит, 2017. – Т.23. – Вып.6. – С. 310-319.
3. Иголкина Т.Н., Безуглова Ю.В., Романов Н.В. Теоретико-методологическое исследование отдельных проблем обеспечения экономической безопасности хозяйствующих субъектов [Текст] // Вестник БУКЭП. – 2023. – №1(98). – С.69-78.
4. Тарасова Т.Ф., Иголкина Т.Н., Ал-Аббуди М.Н.Ж. Исследование отдельных аспектов теории и практики экономической состоятельности хозяйствующих субъектов в условиях неустойчивости внешней и внутренней среды [Текст] // Вестник БУКЭП. – 2022. – №6(97). – С.9-17.
5. Токарь Е.В., Иголкина Т.Н. Устойчивость финансового состояния предприятия как фактор его успешного функционирования [Текст] // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права: – 2011. – № 4(40). – С. 89-94.
6. Токарь Е.В., Иголкина Т.Н., Фирсова А.А. Антикризисное управление как фактор обеспечения экономической безопасности предприятия [Текст] // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2018. – № 2 (69). – С. 20-30.

© Т.Н. Иголкина, К.С. Семененко, Н.В. Романов, 2023

УДК 338.2

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

БУСАРНОВА ЮЛИЯ ЕВГЕНЬЕВНА

студент

ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет»

*Научный руководитель: Орловская Тамара Николаевна**к.э.н., доцент**ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет»*

Аннотация: в статье дается определение понятия «риск как экономическая категория», принимая во внимание основные элементы, характерные черты и множественность мнений ученых в этом вопросе. Представлена классификация рисков по наиболее важным признакам классификации, перечислены и раскрыты основные элементы системы управления рисками, конкретизированы цели каждого из этих элементов, описаны методы оценки рисков, используемые на этапе оценки рисков, определены их преимущества и недостатки. Дана характеристика основным методам управления рисками. В статье исследована сущность управления рисками и необходимость формирования системы управления рисками на предприятии.

Ключевые слова: риск, управление риском, система управления риском, методы оценки риска, методы управления риском.

FORMING A RISK MANAGEMENT SYSTEM AT THE ENTERPRISE

Busarnova Yuliya Evgenievna*Scientific adviser: Orlovskaya Tamara Nikolaevna*

Abstract: The article defines the concept of "risk as an economic category", taking into account the main elements, characteristics and plurality of opinions of scientists on this issue. The classification of risks according to the most important features of the classification is presented, the main elements of the risk management system are listed and disclosed, the goals of each of these elements are specified, the risk assessment methods used at the risk assessment stage are described, their advantages and disadvantages are identified. The characteristic of the main methods of risk management is given. The article explores the essence of risk management and the need to form a risk management system at the enterprise.

Key words: risk, risk management, risk management system, risk assessment methods, risk management methods.

В условиях рыночной экономики неопределенность и риск являются неотъемлемой частью предпринимательской деятельности. Неопределенность состояния внутренней и внешней среды требует от предпринимателя принятия риска на себя, что может повлечь за собой либо желанную прибыль, либо финансовые потери. В эпоху финансового и экономического кризиса перед российскими предприятиями наиболее остро стоит проблема управления рисками. Любой компании в процессе своей хозяйственной деятельности необходимо компетентно проводить анализ возможных рисков и оперативно минимизировать их отрицательные последствия.

В настоящий момент нет единого определения понятия риска как экономической категории. Это связано со сложностью и многосторонностью данного явления. Ученые и экономисты раскрывают сущность риска и его основные черты по-разному, отталкиваясь от целей своих исследований. Одни говорят, что риск существует в том случае, когда действие ведет к нескольким последствиям с определенной вероятностью для одной и той же альтернативы. Другие считают, что риск связан с вероятностью недополучения прибыли. Также ученые определяют риск как вероятностную категорию, которую можно оценить с помощью вероятностных расчетов [1, с. 217].

В деятельности предприятия часто используется второй из перечисленных подходов, тем самым риском называют вероятность потери компанией своих ресурсов, недополучение прибыли, возникновение непредвиденных расходов. Приведем одно из определений понятия «риск», данное Е. С. Стояновой: «Риск – это вероятность возникновения убытков или неполучения доходов по сравнению с прогнозируемым вариантом» [2, с. 93].

Риск включает в себя несколько элементов, которые показывают его сущность. К ним относятся:

- возможность расхождения результата с предполагаемой целью;
- вероятность получения заданных результатов;
- неуверенность в достижении поставленных целей;
- возможность потерь при реализации альтернативы.

Основными чертами риска считаются:

- неопределенность – неточность или недостаток имеющейся информации об условиях, в которых будет осуществлен проект;
- альтернативность – существование нескольких возможных вариантов, из которых необходимо выбрать подходящий;
- противоречивость – наличие противоположных взглядов на ситуацию [3, с. 23].

Основываясь на множестве существующих мнений экономистов и ученых и принимая во внимание элементы и основные черты риска, можно сформулировать следующее определение: Риск – это вероятность получения прибыли выше ожидаемой, связанная с вероятностью возникновения убытков или недополучения прогнозируемых доходов и появлением негативных последствий в результате выполнения конкретных действий. Вероятность получения прибыли и вероятность возникновения негативных последствий при этом можно определить, применив определенные методы. Если же нет возможности оценить вероятность возникновения какого-либо события, применяется термин «неопределенность».

Все компании любой отрасли работают в разных условиях, имеют собственные уникальные структуры, поэтому каждое конкретное предприятие на своем пути встречается со своими, нестандартными рисками, которые зависят от его коммерческой деятельности. Существует огромное количество подходов к классификации рисков. Как правило, они различаются по наиболее важным признакам классификации (табл. 1) [4, с. 105].

Таблица 1

Классификация рисков

Признак классификации	Классификация
По факторам возникновения	Экономические, политические
По времени возникновения	Ретроспективные, текущие, перспективные
По месту возникновения	Внутренние, внешние
По виду предпринимательской деятельности	Коммерческие, производственные, финансовые, инвестиционные, налоговые, кредитные и другие
По характеру последствий	Спекулятивные, чистые
По роду опасности	Природные, техногенные, смешанные
По степени определенности	Известные, прогнозируемые, непредсказуемые

Продолжение таблицы 1

Признак классификации	Классификация
По уровню возникновения	Микроуровень, мезоуровень, макроуровень
По этапам возникновения	Фактические, плановые, проектные
По степени допустимости	Катастрофические (недопустимые), критические, повышенные, допустимые (минимальные)
По степени обоснованности	Необоснованные, обоснованные
По масштабу последствий	Местные, региональные, глобальные
По правовым условиям возникновения	Возникающие из обязательств, возникающие по причинам, не связанным с обязательствами
По возможности страхования	Страхуемые, нестрахуемые

Ни одному предприятию не удастся избежать риска. Именно поэтому каждая компания должна разрабатывать и совершенствовать систему управления рисками, а также планировать мероприятия по снижению их негативного влияния.

В настоящее время в хозяйственной деятельности большей части организаций и предприятий имеются основные элементы системы управления рисками, но очень часто их недостаточно для того, чтобы деятельность компании была рациональной и эффективной. Обращаясь к опыту крупных иностранных предприятий, становится понятно, что применение более совершенных методов управления рисками способствует улучшению финансовых показателей деятельности предприятия. Именно организации, сформировавшие эффективную систему управления рисками, имеют конкурентное преимущество, так как постоянно занимаются совершенствованием процесса принятия решений и устраняют негативные последствия возможных неблагоприятных событий [5, с. 56].

Основными элементами системы управления рисками являются:

- идентификация рисков, их анализ и оценка;
- анализ и выбор альтернативных методов управления рисками;
- реализация выбранной стратегии управления рисками и механизмов контроля, связанных с ней;
- мониторинг результатов и совершенствование системы управления рисками.

Первоначальным пунктом системы управления рисками считаются задачи идентификации, анализа и оценки рисков, под которыми понимается выявление возможных рисков, познание их специфики, связанной с их природой и другими особыми чертами, раскрытие особенностей реализации таких рисков, в том числе ознакомление с размерами экономического ущерба, эволюцией рисков в течение определенного времени, степенью взаимосвязи между ними и факторов, которые влияют на риски. Без проведения данного исследования эффективно, рационально и целенаправленно совершать процесс управления рисками представляется невозможным. Выявление и оценка возможных рисков – это довольно важные и очень сложные задачи.

Для того, чтобы оценить возможный риск требуется качественно и количественно определить величину данного риска. Оценка степени влияния риска на финансово-хозяйственную деятельность организации подразумевает использование качественных и количественных методов оценки риска [6, с. 160].

Используя качественные методы оценки риска, невозможно сделать вывод о численной величине риска. На них основываются дальнейшие исследования с задействованием количественных методов, в которых активно применяются математические модели теории исследования операций, теории вероятностей и математической статистики. Качественные методы по-другому называются экспертными и основываются на субъективном анализе риска, который делит выявленные риски на данные классы:

- катастрофические риски;
- критические риски;
- допустимые риски;
- неприемлемые риски;

- частично приемлемые риски;
- полностью приемлемые риски;
- низкие риски;
- средние риски;
- высокие риски.

Качественная оценка рисков имеет свои недостатки и преимущества. К недостаткам следует отнести:

- решения о вероятности и величине возможного риска субъективны, а, следовательно, часто не до конца правильны;
- требуется привлечение опытных и высококвалифицированных экспертов для целесообразности применения качественной оценки риска;
- при определении вероятности возможного риска, его величины, факторов, которые способствуют его появлению и росту, и тяжести последствий перед специалистами возникают определенные сложности.

Однако, наряду с перечисленными недостатками, у качественной оценки риска есть и преимущества:

- качественная оценка проста, удобна и не требует проведения дополнительных расчетов;
- используя качественную оценку, возможно определение степени рискованности с помощью количественного состава рисков еще на начальном этапе исследования, что помогает отказаться от конкретного решения;
- по результатам качественного анализа рисков проводится количественный анализ, поэтому оцениваются риски, которые были выявлены с помощью качественной оценки риска.

Существование таких значимых недостатков в качественной оценке риска способствует использованию количественных методов оценки риска. Такие методы предполагают определение численного значения рисков, которое помогает сравнивать величины риска альтернативных вариантов решения и останавливать внимание на том, который соответствует стратегии риска, выбранной организацией.

Часто используемыми методами количественной оценки рисков являются аналитический, статистический и расчетно-аналитический методы [7, с. 86].

По результатам проведенного анализа рисков предприятия появляется представление о возможных рисковых событиях, вероятности их наступления и их последствиях. Данный этап фактически собирает информационную базу для всей последующей процедуры управления рисками. Следует помнить, что в ходе реализации следующих этапов управления риском информация о рисках будет уточняться, изменяться и дополняться. Действия этапа идентификации, анализа и оценки рисков являются постоянным, непрерывным процессом сбора и обработки информации.

Основной целью этапа анализа альтернативных методов управления рисками является исследование инструментов, при помощи которых возможно противодействовать реализации конкретного риска и препятствовать воздействию негативных последствий на финансово-хозяйственную деятельность компании. При создании набора альтернативных методов управления риском необходимо принимать во внимание специфичность рискованной ситуации. Каждому типу рисков свойственны свои методы управления риском.

Этап выбора метода управления риском посвящен формированию политики предприятия в отношении риска. Важность данной процедуры выбора объясняется разным объемом ресурсов, которые требуются для реализации каждого метода управления риском и их различной результативностью. Правильный выбор метода управления рисками напрямую зависит от таких факторов как полнота и достоверность имеющейся информации, достаточное количество финансовых средств, вероятность наступления рискованного события, особенности отрасли, в которой функционирует предприятие [6, с. 161].

Существует большое количество методов управления риском, среди которых выделяют:

- методы уклонения от риска;
- страхование;

- методы локализации рисков;
- методы диверсификации рисков.

Методы уклонения от риска имеют широкое распространение в практике хозяйственной деятельности предприятий. Данный метод подразумевает избегание таких опасных ситуаций, как заключение сделок с партнерами, имеющими плохую репутацию, сотрудничество с непроверенными компаниями, внедрение инновационных проектов, вероятность неудачи которых превышает допустимую. Метод может помочь предупредить большое количество непредвиденных опасностей, однако он может замедлить развитие организации, став причиной упущенной выгоды.

При страховании ответственность за возмещение убытков фирмы возлагается на страховую компанию. Метод помогает в решении вопроса неопределенности и финансовой устойчивости предприятия, но имеет такие недостатки, как невозможность страхования от всех угроз и постоянные страховые платежи, которые организация обязана выплачивать, даже если страховой случай никогда не наступит.

Методы локализации рисков применяются только тогда, когда легко и точно получается идентифицировать риск и источник его возникновения. Выделяются экономически наиболее опасные этапы деятельности компании, обособляются в структурные подразделения, где над ними устанавливается серьезный контроль с целью снижения уровня риска. Опасные проекты отделяются от основной деятельности фирмы. На практике создаются небольшие дочерние фирмы как самостоятельные юридические лица. На них локализуется рискованная часть проекта с использованием технического и научного потенциала материнской фирмы.

Метод диверсификации риска – это метод, основанный на распределении финансовых ресурсов компании между разными объектами инвестирования. Делается это для того, чтобы при зарождении негативных последствий рисков в определенной отрасли деятельности фирмы, остальные отрасли остались в безопасности [3, с. 54].

Таким образом, перед организацией возникает проблема выбора рисков, которые рациональнее передать в управление другой организации, например, при помощи страхования, и рисков, которые есть возможность принять. Фирма может оставить на собственном удержании портфель рисков, тем самым получив возможность управлять рисками. Плюсом данного подхода является уменьшение размера риска, оставленного на собственном удержании, путем диверсификации. Но логичнее оставить только те риски, которые могут принести существенную отдачу. Задача формирования портфеля рисков считается значимой и сложной, потому что требуется подобрать методы управления рисками, на которые хватит собственных возможностей компании, включая количество ресурсов, допустимых для инвестирования в управление рисками.

Содержания этапа реализации выбранной стратегии управления рисками заключается в исполнении решений о применении методов управления рисками, выбранных на предыдущем этапе. На данном этапе реализуются управленческие и технические решения о том, какие мероприятия следует проводить, в какие сроки, какие ресурсы и в каком количестве требуется потратить, и кто будет нести ответственность за исполнение, контроль и предотвращение последствий принятых решений.

Завершающий этап управления рисками посвящен контролю. На нем происходит отслеживание финансово-хозяйственной деятельности организации. Этап мониторинга результатов гарантирует обратную связь о системе управления рисками. Важность этапа заключается в том, что он обеспечивает гибкость, адаптивность и динамичность управления рисками, с его помощью происходит обновление и пополнение имеющейся информации о рисках, что способствует принятию своевременных и правильных решений по управлению возможными рисками в будущем.

Нельзя преуменьшить актуальность проблемы управления рисками в условиях современной экономики, потому что риск – это неотъемлемый элемент, сопровождающий все сферы деятельности каждого предприятия. В целях повышения безопасности компаниям необходимо непрерывно проводить работу по снижению рисков, ликвидации источников их возникновения и устранению негативных последствий. Пристального внимания заслуживают вопросы формирования действенной системы управления рисками [8, с. 135].

Таким образом, для того, чтобы предприятие осуществляло успешную и безопасную финансово-хозяйственную деятельность и активно развивалось, ему необходимо сформировать качественную систему управления рисками, задействовав при ее создании высококвалифицированных сотрудников, которые учтут все возможные риски предприятия и разработают процедуры управления ими.

Список источников

1. Херимян Г. С. Сущность понятий «риск» и «неопределенность» // Экономика и социум. - 2019. - №7. - С. 216-222.
2. Николаенко В. С. Риск, риск-менеджмент и неопределенность: уточнение понятий // Государственное управление. Электронный вестник. - 2020. №81. - С. 91-114.
3. Корабейников И. Н., Смотрина О. С., Бережная Л. Ю. Риск-менеджмент: учебное пособие / Корабейников И. Н., Смотрина О. С., Л.Ю. Бережная Л. Ю. – Оренбург: ОГУ, 2019. – 172 с.
4. Камагуров И.С. классификация рисков деятельности предприятия // Инновационная наука. - 2021. - №4. - С. 104-107.
5. Холикова Г. М. Управление рисками в организации на современном этапе // Крымский научный вестник. - 2019. - №4. - С. 55-63.
6. Шевкунов Н.О., Полуян К.А. Формирование системы управления рисками на предприятии // Управление в условиях глобальных мировых трансформаций: экономика, политика, право. - 2019. - С. 159-161.
7. Абашев А. О., Мартынова К. М. Методы управления рисками организаций // Вектор экономики. - 2020. - №12. - С. 85-90.
8. Юрьева Л. В., Марфицына М. С., Юрьева А. Р. // Фундаментальные исследования. – 2019. - № 4 – С. 131-136.

© Ю.Е. Бусарнова, 2023

УДК 338.2

ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ НА ЭКОНОМИКУ СТРАНЫ: РОССИЯ И КРИЗИС 2014 ГОДА

ПАШКОВ ЕВГЕНИЙ СЕРГЕЕВИЧ,
ТИШКИН ДМИТРИЙ ОЛЕГОВИЧ,
ХАСАНОВ ДАНИЛ ДАМИРОВИЧ

студенты

Институт нефтепереработки и нефтехимии
ФГБОУ ВО «УГНТУ» в г. Салавате

Научный руководитель: Кочеткова Светлана Фаритовна

к. э. н., доцент

*Институт нефтепереработки и нефтехимии
ФГБОУ ВО «УГНТУ» в г. Салавате*

Аннотация: в данной статье исследуется влияние экономических санкций на экономическую безопасность России на примере кризиса 2014 года. Анализируются основные аспекты санкций, примененных против России, и их последствия для макроэкономических показателей страны.

Ключевые слова: экономические санкции, экономическая безопасность, кризис 2014 года, Россия, макроэкономические показатели, последствия санкций, стратегии противодействия.

THE SYSTEM OF SOCIAL PROTECTION OF THE UNEMPLOYED

Pashkov Evgeniy Sergeevich,
Tishkin Dmitriy Olegovich,
Khasanov Danil Damirovich

Scientific adviser: Kochetkova Svetlana Faritovna

Abstract: this article examines the impact of economic sanctions on Russia's economic security using the 2014 crisis as an example. The main aspects of the sanctions applied against Russia and their impact on the country's macroeconomic performance are analyzed.

Key words: economic sanctions, economic security, 2014 crisis, Russia, macroeconomic indicators, impact of sanctions, counter-measures strategies.

В современном мире экономические санкции играют важную роль в международных отношениях. Они являются инструментом политического и экономического давления на страны, нарушающие международные нормы и принципы. Экономические санкции могут оказать серьезное влияние на экономическую безопасность страны и иметь целый ряд положительных и отрицательных последствий. В данной статье мы рассматриваем влияние экономических санкций на экономическую безопасность России в контексте кризиса 2014 года [1].

1. Обзор экономических санкций против России в 2014 году.

В 2014 году Россия столкнулась с серьезным экономическим кризисом, вызванным политическими событиями в Украине. Запад решил ввести экономические санкции против России в ответ на ее аннексию Крыма и поддержку сепаратистов на востоке Украины. Эти санкции были введены с целью оказать давление на российское руководство, чтобы заставить его изменить политику.

Экономические санкции против России в 2014 году включали различные меры, направленные на ограничение экономической деятельности и сделок с западными странами. Они включают следующие аспекты [2]:

а. Запрет на экспорт товаров и услуг: Западные страны ввели запрет на экспорт в Россию определенных товаров и услуг. К ним относятся ограничения на поставку оружия и технологий для оборонной промышленности, запрет на экспорт товаров двойного назначения, а также ограничения на экспорт высоких технологий.

б. Запреты на кредитование и инвестиции: Санкции ограничивают доступ российских компаний и государственных учреждений к международным финансовым рынкам. Западные банки прекратили кредитование российских компаний, а инвесторы сократили вложения в российские активы.

с. Замораживание активов: Западные страны также приняли меры по замораживанию активов российских компаний и должностных лиц. Были введены ограничения на операции с активами, находящимися за рубежом, включая банковские счета и недвижимость.

Ограниченный доступ к технологиям и оборудованию: Санкции ограничивают доступ российских компаний к западным технологиям и оборудованию, особенно в энергетическом и нефтегазовом секторах. Это препятствует развитию и модернизации отраслей, которые зависят от импортных технологий.

Ограничения на финансовые услуги: Ограничения наложены на финансовые услуги, связанные с обработкой платежей и использованием международных систем расчетов, таких как SWIFT.

2. Влияние экономических санкций на макроэкономическую деятельность России.

Общей целью экономических санкций против России в 2014 году было оказание давления на российское руководство с целью заставить его изменить свою политику в отношении Украины. Эти санкции были далеко идущими и оказали значительное влияние на российскую экономику во время кризиса 2014 года. Введение экономических санкций оказало значительное влияние на макроэкономические показатели России. Во-первых, сократился ВВП и замедлился экономический рост. Импорт и экспорт также снизились из-за ограничений внешней торговли. Инвестиционная активность в стране снизилась, поскольку западные компании начали сворачивать свою деятельность в России.

3. Воздействие экономических санкций на финансовую систему и банковский сектор России.

Санкции также оказывают влияние на финансовую систему и банковский сектор в России [3]. Банки в России имели ограниченный доступ к международным финансовым рынкам, это привело к отсутствию интереса к иностранным инвестициям и внешним операциям. Скорость изменения курса рубля была значительной, это повлияло на стабильность финансовой системы.

4. Экономические последствия санкций для компаний и отраслей промышленности в России.

Одним из последствий экономических санкций является то, что они напрямую затронули основные сектора российской экономики. Некоторые отрасли, такие как энергетика и оборонная промышленность, не смогли получить доступ к технологиям и рынкам из-за ограничений на доступ, что негативно сказалось на их развитии. Компании, связанные с западными партнерами, столкнулись с проблемами в ведении бизнеса и сократили свою деятельность.

5. Оценка влияния экономических санкций на безопасность экономических активов России.

Изучение влияния экономических санкций на экономическую безопасность страны позволяет сделать несколько выводов. Во-первых, санкции оказали значительное негативное влияние на экономику страны, сократив ВВП и закрыв доступ к международным рынкам и инвестициям. Кроме того, Россия предприняла инициативы по смягчению последствий санкций, которые включают развитие внутреннего производства и попытки найти альтернативные рынки сбыта.

Влияние экономических санкций на экономическую безопасность страны во время кризиса 2014 года является значительным. Однако России удалось преодолеть экономические трудности и умень-

шить негативные последствия санкций благодаря соответствующим действиям и реформам. Этот опыт может быть использован в качестве урока при разработке стратегий экономической безопасности в условиях экономических наказаний.

Список источников

1. Бердникова Л. Ф., Фаткуллина Э. Р. Финансовый кризис 2014—2015 гг. и его влияние на Россию // Молодой ученый. — 2015. — № 11.3. — С. 10-13.
2. Мезин В. Г., Кудряшова В. В.. Цена присоединения Крыма // Вестник Екатеринбургского института. 2014. № 2 (26). с. 3-11.
3. Иванов А.В. Влияние экономических санкций на экономическую безопасность страны: анализ случая России в 2014 году // Экономический журнал. – 2019. – Т. 21. – № 2. – С. 67-82.

© С.Ф. Кочеткова, Е.С. Пашков, Д.О. Тишкин, Д.Д. Хасанов, 2023

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ

УДК 339.138

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛИ НА ПРИМЕРЕ КОМПАНИИ «ALIBABA GROUP»

ЛИ ЕБО

магистрант

ФГБОУ ВО «Московский педагогический государственный университет»

Аннотация: Статья посвящена изучению стратегических подходов «Alibaba Group» к выходу международной компании на иностранный рынок в процессе электронной торговли. В статье систематизирован международный опыт выхода «Alibaba Group» на зарубежные рынки путем электронной коммерции.

Ключевые слова: стратегия, конкурентоспособность, иностранный рынок, электронная коммерция, электронная торговля.

STRATEGIES FOR THE DEVELOPMENT OF ELECTRONIC TRADE ON THE EXAMPLE OF THE COMPANY «ALIBABA GROUP»

Lee Yebo

Abstract: The article is devoted to the study of the strategic approaches of the «Alibaba Group» to the entry of an international company into a foreign market in the process of electronic commerce. The article systematizes the international experience of the «Alibaba Group» entering foreign markets through e-commerce.

Key words: strategy, competitiveness, foreign market, e-commerce, e-commerce.

Сегодня электронная коммерция стала практически неотъемлемой частью бизнеса – с ее помощью исчезают физические границы и людям удобнее и проще совершать покупки в Интернете. Под термином «электронная коммерция» понимается покупка и продажа товаров и услуг с использованием информационных технологий, цель электронной коммерции одна – получение прибыли.

Отличаются только способы достижения цели. Если поставщик услуг или владелец продукта пытается продавать свои продукты в Интернете (в интернет-магазине), то это продажа. Интернет-реклама компании, торговой марки или продукта также может быть способом достижения цели Alibaba. Причем компания надеется, что лучшее информирование своих текущих и потенциальных клиентов будет способствовать продаже услуг или продуктов и увеличению продаж, а также популяризации электронных средств коммуникации (сайты компаний, электронная почта).

Сегодня потребители все чаще используют в своей повседневной жизни смартфоны, планшеты и другие устройства с выходом в Интернет, заменяя собой компьютеры. Во всех странах мира в последние годы усилилась тенденция использовать Интернет на портативных устройствах, что облегчает жизнь вне дома. Таким образом, пользователи мобильных телефонов представляют собой очень большую группу потенциальных потребителей, которую нельзя игнорировать, если компания хочет конкурировать с остальными.

Бизнес – это вид экономической деятельности, при котором между покупателями и продавцами организуется финансовый обмен, ориентированный на продукт или услугу. Любая деятельность или предприятие, осуществляемое с целью получения прибыли, является бизнесом. По мере того, как мир

и технологии развиваются, тип бизнес-структуры также регулярно совершенствуется и оцифровывается. В древности люди продавали товары в обмен на товары, затем постепенно в качестве обмена стали использовать третью среду. После этого люди начали использовать золотые монеты, серебряные монеты, а затем и бумажные деньги в качестве средства обмена [1].

В настоящее время бумажные деньги бесполезны, из-за влияния технологий люди теперь чувствуют себя комфортно, используя цифровую или интернет-валюту. Для широкого внедрения цифровой валюты нам необходимо изменить нашу традиционную структуру бизнеса.

Электронные компании по всему миру теперь основаны на Интернете, поэтому людям не нужно ждать покупателей, размещая товары на рынке, как раньше. Традиционный офлайн-бизнес теперь стал он-лайновым, где потребители могут приобрести продукт по своему выбору из любой точки мира и совершить мгновенные онлайн-платежи. Онлайн-система покупки и продажи называется электронной коммерцией. Электронная коммерция – это коммерческая сделка, которая происходит через Интернет.

Технология электронной коммерции придала другую форму типичному типу бизнеса, а также стала популярной. С каждым днем из-за расширения международного рынка электронной коммерции, происходит увеличение спроса на продукт или услугу. При этом вырабатывается стратегия повышения покупательной способности потребителя на основе поставки продукции нужному потребителю в нужное время, повышения безопасности транзакций и других факторов [2].

Одним из самых ярких примеров и успехов индустрии электронной коммерции является Alibaba. Alibaba – крупнейшая компания онлайн-коммерции и самый быстрорастущий рынок электронной коммерции в мире. В течение многих лет Alibaba предоставляла малым и средним предприятиям возможности для ведения бизнеса на местных и мировых рынках с помощью многочисленных платформ Alibaba.

При выходе на глобальные рынки через площадки третьих стран Alibaba сталкивается с существенными барьерами при отсутствии договоренности о благоприятных условиях поставки на международные рынки. Однако, зарубежные потребители имеют свойство проявлять лояльность в части каналов покупок онлайн [3].

Alibaba в рамках своей стратегии приучает зарубежных потребителей к своим площадкам, товарам и услугам, дополнительным сервисам, используя передовые бизнес-модели и подходы к взаимодействию покупателя и продавца.

Стратегия Alibaba прежде всего направлена на повышение качества обслуживания клиентов и повышение степени удовлетворенности клиентов определяются как два основных преимущества от данных преобразований. Существуют отдельные дополнительные преимущества, которые в конечном итоге приводят к улучшению качества обслуживания клиентов и повышению удовлетворенности клиентов. Для компании обеспечение того, чтобы цифровизация генерировала потребительскую ценность, было так же важно, как добавление стоимости к их собственной организации.

Огромный успех стратегии Alibaba по выходу на внешние рынки произвел революцию во внутренней системе электронной коммерции Китая и прочно утвердили свое господство на мировом рынке. Многочисленные малые и средние компании электронной коммерции выбрали Alibaba в качестве своей модели электронной коммерции. Alibaba намного опережает любую другую компанию электронной коммерции с точки зрения бизнес-стратегии, маркетинговой стратегии, прозрачности бизнеса, платежной системы, системы упаковки продуктов, системы доставки, политики возврата продуктов и т. д. Хотя электронная коммерция Alibaba и другие дочерние компании все еще борются с некоторыми серьезными проблемами и недостатками потребителей, над которыми Alibaba работала в течение длительного времени.

В заключение можно сделать вывод, что стратегия Alibaba по выходу на иностранный рынок направлена на формирование эффективной товарной политики с учетом международной конкуренции и специфики продвижения с использованием технологий современной электронной торговли.

Список источников

1. Freedman M. The 10 Largest E-commerce Markets [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.business.com/articles/10-of-the-largest-ecommerce-markets-in-the-world-b/> (дата обращения 14.04.2023)
2. Интернет торговля [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://officelife.media/news/23242-obem-rynka-e-commerce-v-belarusi-vyros-do-2-3-mlrd-rublej-v-2020-godu/part1/>(дата обращения 12.12.2022)
3. Coronavirus and Supply Chain Disruption: What Firms Can Learn // Wharton University: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://knowledge.wharton.upenn.edu/article/veeraraghavan-supply-chain/>. (дата обращения 13.01.2023)

УДК 33

ПОВЫШЕНИЕ УРОВНЯ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ

ТУЛУШ А. Б.

студенка 3 курса, группа Пс_320 37.03.01 Психология,
профиль «Психологическое консультирование и коучинг»
ФГБОУ ВО Тувинский государственный университет

Научный руководитель: Ликтан В.Т.

к.э.н., доцент,
ФГБОУ ВО Тувинский государственный университет
г. Кызыл, РФ

Аннотация. Сегодня проблема низкой финансовой грамотности волнует не только российскую общественность, но и международное сообщество в целом. Низкая финансовая грамотность является сдерживающим фактором для развития финансовых рынков и экономики в целом. Значительная часть российского населения относится к финансовым институтам с недоверием и осторожностью.

Финансовая грамотность влияет на все аспекты цивилизации и качество жизни. Хороший уровень необходим каждому, не только для достижения личных целей, но и для развития экономики и общества в целом.

Ключевые слова: финансовая грамотность населения, финансовые продукты, рынок, финансовые знания, финансовые услуги.

IMPROVING THE LEVEL OF FINANCIAL LITERACY OF THE POPULATION.

Tulush A.B.*Scientific adviser: Likhtan V.T.*

Abstract. Today, the problem of low financial literacy worries not only the Russian public, but also the international community as a whole. Low financial literacy is a limiting factor for the development of financial markets and the economy as a whole. A significant part of the Russian population treats financial institutions with distrust and caution.

Financial literacy affects all aspects of civilization and the quality of life. A good level is necessary for everyone, not only to achieve personal goals, but also for the development of the economy and society as a whole.

Key words: financial literacy of the population, financial products, market, financial knowledge, financial services.

В современных условиях расширения использования финансовых услуг, усложнения и появления новых, сложных для понимания финансовых инструментов, вопросы финансовой грамотности населения стали чрезвычайно актуальными для большинства стран мира. Обеспечение личной финансовой безопасности становится важным фактором экономического благополучия людей.

Осознание основных финансовых понятий и процессов, и умение отлично их использовать в реальной жизни дает возможность человеку хорошо править своими валютными средствами – вести учет заработков и расходов, в пору погашать задолженности, планировать личный бюджет, копить сбереже-

ния. Как говорится, это позволяет гражданам ориентироваться в продуктах денежной деятельности, и использовать их на базе приобретенных познаний и опыта. И, что наиболее важно, использовать накопительные и страховые приборы.

Финансовая грамотность дает возможность получить опыт и навыки по части финансовых способностей человека. Без этих познаний и следующего опыта эффективная финансовая деятельность и рациональное внедрение денег нереально. Результаты снижения финансовой грамотности населения можно проследить как на макроуровне, так и на микроуровне. Финансовая грамотность - это способность управлять своими финансами и принимать рациональные финансовые решения. Люди с высоким уровнем финансовой грамотности могут лучше понимать риски и преимущества различных финансовых продуктов и могут планировать свои финансы на будущее. Улучшение финансового образования населения требует проведения образовательных программ и курсов, которые помогают людям понимать основы финансов и управлять своими личными финансами. Также важно проводить информационные кампании, которые помогают людям понять сложные финансовые термины и то, как правильно использовать различные финансовые продукты. В целом повышение финансовой грамотности населения является важным фактором развития экономики и благосостояния людей.

Что отличает финансово грамотного человека от других?

1. Знает свои права;
2. Учет доходов и расходов;
3. Имеет сбережения;
4. Тратит меньше, чем зарабатывает;
5. Знает, как выбирать финансовые услуги;
6. Имеет актуальную финансовую информацию.

Финансовая грамотность понимается как владение основными финансовыми концепциями, знание информации о финансовых учреждениях и предлагаемых ими продуктах, способность использовать их и принимать разумные решения для достижения жизненных целей, обеспечения собственного благополучия и финансовой безопасности. Финансовая грамотность компании включает в себя способность регистрировать все поступающие доходы и расходы; способность искать информацию о рынке банковских и страховых продуктов; привычка наблюдать за изменениями своих основных показателей; возможность составить финансовый план на будущее, генерировать сбережения, сравнивая предложения различных финансовых компаний. Без финансовых знаний и навыков невозможно безопасно распоряжаться собственными средствами, эффективно управлять различными финансовыми продуктами и услугами и пользоваться ими. Кроме того, повышение финансовой грамотности способствует развитию малого бизнеса, поскольку владение базовыми финансовыми знаниями освобождает человека от сложившихся стереотипов и внутренних страхов, что облегчает создание собственного бизнеса и повышает его жизнеспособность и финансовую стабильность.

Средний уровень финансовой грамотности в России составляет 59,4%. В то же время в СНГ этот показатель достигает 55,8%. Об этом было объявлено 16 декабря на конференции Министерства финансов Российской Федерации с ОЭСР по цифровой трансформации финансовых услуг и мерам повышения финансовой грамотности.

По словам Гузелии Имаевой, генерального директора аналитического центра НАФИ, сейчас особенно важно и важно сбалансированное и финансово грамотное поведение - избегать чрезмерных расходов, тщательно управлять бюджетом и формировать финансовую подушку безопасности на случай потери дохода. И, по словам Анны Харнас, директора Центра финансовой грамотности NIFI при Министерстве финансов, когда мы сталкиваемся с экономическими, технологическими и социальными проблемами, нам особенно необходимы адекватные знания и здоровые финансовые привычки.

Однако изучения экономики в школах недостаточно. Факультативы должны проводиться для того, чтобы сотрудники банков, страховых компаний, пенсионных компаний, инвестиционных компаний и других участников рынка могли проводить семинары, викторины и другие мероприятия, направленные на приобщение молодого поколения к финансовой культуре. Финансовая грамотность - это способность управлять своими финансами, понимать основные принципы функционирования финансовых

инструментов и рынка в целом. В настоящее время, когда финансовые рынки становятся все более доступными и разнообразными, важно обучать детей финансовым навыкам с раннего возраста. Таким образом, количество ошибок в будущем, связанных с неправильным управлением финансами и недостатком знаний о финансовых инструментах, может быть уменьшено. Для достижения этой цели школы могут организовывать факультативы и семинары по финансовой грамотности, приглашая профессионалов из финансовых компаний. Это поможет детям понять основные принципы работы финансовых инструментов, научиться составлять бюджет и правильно планировать свои финансы. Кроме того, такие занятия могут помочь детям понять важность управления своими финансами и каковы могут быть последствия, если они этого не сделают.

Десять основных правил финансовой грамотности:

1. Планируйте свои доходы и расходы;
2. Поддерживается;
3. Одалживайте деньги с умом;
4. Сравнивайте и анализируйте;
5. Оцените финансовые риски;
6. Начните с удовлетворения основной потребности.;
7. Не делайте спонтанных покупок;
8. Научитесь экономить деньги;
9. Защитите свои средства;
10. Следите за своими расходами.

Быть финансово грамотным - это не только важно и престижно, но и выгодно! Это ключ к успеху и стабильности. Это путь к стабильному финансовому положению и независимости.

Список источников

1. Белехова Г.В. Оценка финансовой грамотности населения и пути ее повышения // Проблемы развития территории. 2012. Вып. 4 (60) . С. 96-109.
2. Россияне больше не верят банкам [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.utro.ru/articles/2015/05/18/1243948.shtml>. (22.05.2023)
3. Шибаяев С.Р., Шадрин Ю.А. Зарубежный опыт повышения финансовой грамотности населения // Финансы и кредит. 2015. №24 (648). С. 27-33.
4. Что такое финансовое грамотность и зачем она нужна? [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://lectera.com/info/ru/articles/chto-takoe-finansovaya-gramotnost>

УДК 33

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА РЫБОПРОМЫСЛОВОГО ФЛОТА РОССИИ

КАНТАРИЯ РИНАТ АЛЬБЕРТОВИЧ

студент группы ЭКБ-312,
ФГБОУ ВО Дальневосточный государственный технический рыбохозяйственный университет
Россия, г. Владивосток

Научный руководитель: Володина Светлана Геннадьевна

*к.э.н., доцент,
ФГБОУ ВО Дальневосточный государственный технический рыбохозяйственный университет
Россия, г. Владивосток*

Аннотация: Рыбопромысловый флот России находится в достаточно сносном и непонятном состоянии. В настоящее время идет обновление флота, так как основную массу судов, использованных в работе, занимают суда, которым около 30 лет или больше. Конечно, можно посчитать новость об обновлении рыбопромыслового флота положительной и благоприятной для дальнейшего развития, однако существует множество подводных камней, которые не дают выявить положительную экономическую оценку данным действиям со стороны власти.

Существует множество проблемных зон, в основном наши проблемы связаны с комплектующими для судов, неправдоподобными статистическими данными и очень плохой профессиональной подготовкой кадров, а также плохим прогнозированием, что в конечном итоге может в дальнейшем привести к банкротству огромное количество рыбных компаний.

Ключевые слова: рыбопромысловый флот, Ассоциация рыболовства РФ, Росстат, траулер-процессор, популяция минтая и тресковых рыб, прогнозируемое финансовое состояние, рыбопромысловые организации, налоговая нагрузка.

THE ROLE OF INDICATIVE PLANNING IN THE MODERN ECONOMY

Kantaria Rinat Albertovich

Scientific adviser: Volodina Svetlana Gennadievna

Abstract: The fishing fleet of Russia is in a fairly tolerable and incomprehensible state. Currently, the fleet is being updated, since the bulk of the vessels used in the work are occupied by vessels that are about 30 years old or more. Of course, it is possible to consider the news about the renewal of the fishing fleet positive and favorable for further development, but there are many pitfalls that do not reveal a positive economic assessment of these actions by the authorities.

There are many problem areas, mainly our problems are related to components for ships, implausible statistics and very poor professional training, as well as poor forecasting, which ultimately may lead to the bankruptcy of a huge number of fishing companies in the future.

Key words: fishing fleet, Fishing Association of the Russian Federation, Rosstat, trawler processor, pollock and cod fish population, projected financial condition, fishing organizations, tax burden.

Рыбохозяйственный комплекс Российской Федерации представляет собой комплексный сектор экономики, куда включаются несколько видов экономической деятельности, таких как промысловая разведка прогнозирования сырьевой базы отрасли, организация ловли, обработки, выгрузки, транспортировки и продажи рыбы в стране и за рубежом.

Рыбная отрасль масштабна не только по самому процессу работы, но и с производственными издержками, в целом можно сказать, что она направлена на социально-экономическое развитие регионов, страны, занимается обеспечением ценными белковыми продуктами.

Каждый понимает роль рыбной отрасли в разных сферах жизни, именно в экономической сфере рыбное хозяйство занимает ведущее место, так как выступает одной из тех видов деятельности, которые на экономической арене являются поставщиками пищевой, кормовой и технической продукции, к которой можно отнести рыбную муку, жир, кормовую рыбу для пушного звероводства, различные биологически активные вещества и тд. Рыбохозяйственный комплекс затрагивает все сферы жизни общества, важно отметить, что его используют не только в медицине, сельском хозяйстве, космической, химической и иной промышленности, но и в виде потребительской продукции судостроения, машиностроения, услуг радиосвязи и тд, рыбная отрасль обеспечивает около 3 млн человек занятостью как в непосредственной связи с этой отраслью, так и в смежных отраслях экономики.

Каждое хозяйство, чтобы оно эффективно функционировало, необходимо постоянно развивать, решая определенную проблематику и поставленные задачи, поэтому, если мы говорим о состоянии рыбной промышленности, то необходимо решать комплексно проблемы не только на отраслевом уровне, но и на государственном, однако в настоящее время со стороны государства поддержка данной отрасли минимальная. Рыбная отрасль полностью отвечает национальным интересам нашей страны, поэтому тут невозможно обойтись без определенных знаний и изучения состояния отечественного рыбного хозяйства. [1]

Как мы знаем основа рыбной промышленности нашей страны – это рыбопромысловый флот. В настоящее время на конец 2022 года численность флота сократилась в несколько раз и составила около 825 рыбопромысловых судов в общей совокупности, приблизительно 70% от этого количества находится на Дальнем Востоке.

За предыдущий год доля новых судов составила 1%, этот факт стал известен на конференции «Российское судостроение – 2022». Согласно данной конференции, общий возраст российских судов составляет 33 года. Также нужно понимать, что основным направлением повышения эффективности должна являться техническая модернизация, однако не каждое эксплуатируемое судно в настоящее время можно усовершенствовать. Популярным проектом, в котором модернизация невозможна из-за конструктивных особенностей, являются 502, кроме того из-за политической ситуации на международной арене теперь нет возможности достать необходимые запчасти, механизмы и оборудование, а на территории страны данные запчасти уже перестали выпускать. [2] Поэтому очень важна поддержка данной отрасли со стороны государства, однако в настоящее время рыбаки самостоятельно, без государственной поддержки реализуют задачи, поставленные Президентом, по обновлению рыбопромыслового флота.

Еще в октябре 2015 года Государственный совет принял решение о стимулировании обновления рыбопромыслового флота с помощью выделения организаций инвестиционными долями квот (около 15% всех квот вылова водных биологических ресурсов) с определенным обязательством постройки новых судов. Согласно договорам по наделению инвестиционными долями квот вылова, заключенным в ходе рассмотрения заявок на использование мер государственной поддержки и по результатам аукциона по продаже права промысла крабов до 2025 года должны быть построены 105 судов общей стоимостью 265 млрд. рублей. [3] Нужно отметить, что указанное еще в 2015 году итоговое количество судов, являлось только первым этапом. Сам процесс реализации данного проекта начался в 2017-2019 годах, в результате чего в промышленную эксплуатацию на 01.01.2023 вышло около 18 судов.

Президент АСРФ также отметил, что результатом первого этапа программы инвестквот станет обновление до 80% мощностей рыболовного флота на Севере, но только 40% на Дальнем Востоке и

менее половины крабового флота. «Необходимо продолжить обновление флота и довести долю новых судов на Дальнем Востоке до 80% общей промысловой мощности», – добавил Алексей Осинцев.

Показательным будет предоставление статистики обновления рыбной промышленности в виде графика (Рис.1.). На данном рисунке обозначена реализация программы обновления на период к началу 2022 года, за прошедший год было выпущено также 9 судов.

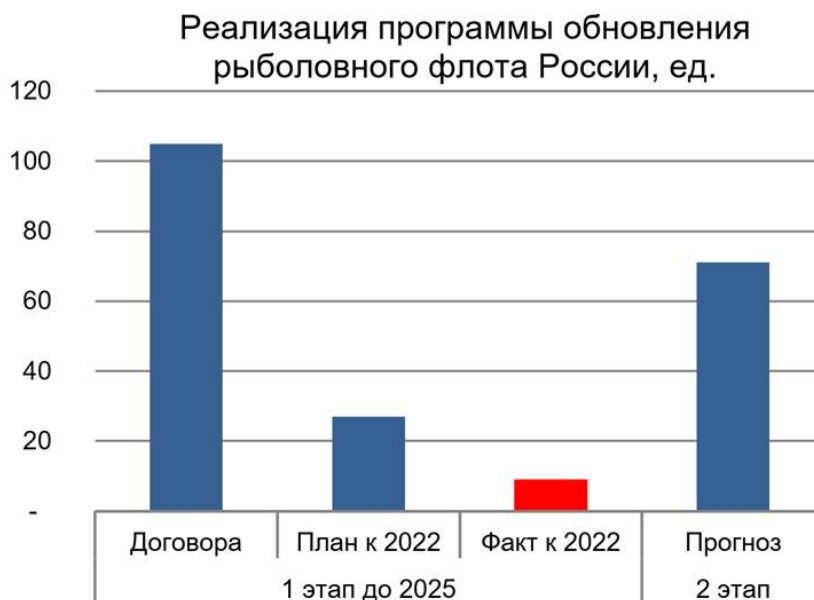


Рис. 1. Реализация программы обновления рыболовного флота России

С 2015 года сохраняется основной целью, являясь приоритетным, обновление рыбопромыслового флота. В точности это обозначает постройку траулеров-процессоров для ловли минтая и трески. Данная цель является лидирующей на основе выведенных данных по поводу количественного отношения тресковых рыб и их объема экспорта. Согласно данным, тресковые рыбы составляют 52% объема российского вылова и 65% объем рыбного экспорта. Траулеры-процессоры и похожие суда приносят около 2/3 объемов вылова тресковых рыб, соответственно, поэтому Правительство делает акцент именно на данных судах.

Согласно договорам по наделению инвестиционными долями квот вылова, заключенным в ходе рассмотрения заявок на использование мер государственной поддержки путем наделения инвестиционными долями квот вылова и в результате аукциона по продаже права промысла крабов до 2025 года должны быть построены 105 рыбопромысловых и крабовых судов стоимостью 265 млрд. рублей. [4]

Основной проблемой в реализации вышеуказанного является непродуманность отраслевого управления. В первую очередь я говорю о том, что управление не учитывает цикличность рыбных ресурсов, хотя этот компонент является очень важным, без его учета, акцентирование только на строительстве судов, предназначенных для ловли определенной рыбы, может быть губительным и в конечном итоге не принесет результатов. Нужно понимать, что в пределах одного природного цикла период высокой численности популяции сменяется низким, что в конечном итоге влияет на общий допустимый объем улова. Если мы говорим о тресковых рыбах, то для них характерна значительная волатильность численности популяций. За последние 50 лет выявлено было 4 цикла изменения численности популяции трески, а также 2 цикла изменения численности популяции минтая, причем был разный диапазон изменчивости.

По оценкам ТИНРО с 2024 года в основных районах российского промысла минтая вследствие недостаточного пополнения промыслового стада, потепления океана и других природных процессов ожидается сокращение популяции минтая в два раза (по оценкам Ассоциации добытчиков минтая на 20-30%).

В настоящее время, в условиях рыночной экономики, рост цен на продукцию из минтая ограничен конкурирующими ценами белковых продуктов животного происхождения. Однако мы наблюдаем тенденцию недостаточности сырья для объектов инвестиций со стороны государства, что сказывается весьма негативно. В первую очередь мы говорим о соотношении численности судов, сделанных по договорам с государством, и количестве вылова.

Так, например, негативные последствия ощущаются уже на Северном бассейне, по расчетам Ассоциации прибрежного рыболовства только для полной загрузки строящихся судов необходимо около 577 тыс. тонн трески и пикши. Мы видим, что главным недостатком является завышение отраслевого прогнозирования, в точности идет завышение потребности в обновлении рыбопромыслового флота, за счет того, что идет период сокращения численности популяции тресковых рыб. По логике вещей, сокращение популяции тресковых рыб ведет к меньшему объему ресурсов для каждого судна, однако в расчетах окупаемости вложений и возвратности кредита на постройку данные противоположны. Такая же ситуация наблюдается и с судами для промысла минтая.

Отсутствие контроля за промысловой мощностью доступных ресурсов приводит к тому, что рыболовные организации подали заявки на государственные квоты для построения судов, суммарная мощность которых превышает величину доступных ресурсов.

Например, путем несложных расчетов, можно выявить, что при вводе в эксплуатацию траулера-процессоров за счет квот, объем сырьевых ресурсов должен увеличиться до 510 тыс. тонн, однако в учет не берется сокращающаяся численность минтая, по данным на основе текущего вылова, дефицит составит 150 тыс. тонн, однако с сокращением популяции дефицит рыбного сырья будет только расти, поэтому основные показатели – это динамика сокращения рыбных ресурсов и сроки фактического ввода строящихся судов. [5]

Во многих странах существует государственное звено, которое контролирует механизмы, направленные на ограничение промысловых мощностей. Концепция их деятельности сводится к тому, что компании, которые хотят построить свои суда, должны списать имеющиеся мощности в объеме, необходимом для сырьевого обеспечения нового суда. В нашей стране обновление рыбопромыслового флота было запланировано из-за удорожания в последующем данных судов и, соответственно, с ростом цен на рыбную продукцию, при этом важно отметить, что технология и концепция работы новых судов мало чем отличается от того, что было построено около 30 лет назад. [6] При этом, сравнивая цены тогда и цены сейчас, можно заметить, что стоимость траулера-процессора за 30 лет выросла примерно в 2,5 раза, то есть с 37 до 90 млн \$ за единицу, однако стоит отметить, что величина дохода из тонны минтая за тот же срок увеличилась только в полтора раза.



Рис. 2. Сравнение динамики средней стоимости траулера-процессора и доходов из тонны минтая

Основная проблема реализации установленной программы поддержки рыбопромышленного флота России сводится к недостаточности компетенции в области судостроения промышленного и судового машиностроения. Отдельно нужно отметить такой недостаток, как привязка сроков сдачи к срокам наделения инвестиционными долями квот, концентрацией заказов на ограниченном количестве верфей и их тяжелым экономическим положением.

Отдельного внимания заслуживает пояснительная записка к разбираемому ной законопроекту, в ней дается характеристика второго этапа инвестиционных квот, цитирую: «... низкий уровень компетенций, дефицит квалифицированного персонала, отсутствие собственных проектов, специализированного оборудования, программного обеспечения, критическое финансовое положение».

Тем самым, данная пояснительная записка указала описываемые мной выше проблемы реализации обновления рыбопромышленного флота. Отсутствие опыта по строительству крупнотоннажных рыбопромышленных судов приводит к недооцениванию сложности постройки новых судов, что в конечном итоге приводит к дополнительным убыткам от выполнения заказов. Если сравнивать с другими странами, то стоимость строительства судов на Российских верфях превышает стоимости строительства на такой верфи, например, как Tersan (Турция), кроме всего прочего, нужно учесть длительность строительства, что приводит также к дополнительным расходам и увеличению выплат по процентам за пользование банковскими кредитами, поэтому примерная разница в стоимости составит около 30%, что весьма много.

Сроки строительства в России рыбопромышленного флота существенно превышают такие же сроки, но на зарубежных верфях таких же траулерах-процессорах. В настоящее время фактическая длительность данной работы в среднем достигает 3,5 года, в других зарубежных странах срок не превышает 2 года. [6]

В данный период кроме некомпетентных работников остро стоит проблема поставки комплектующего оборудования, что приводит также к продлению сроков реализации инвестиционных проектов, поэтому прогнозируемый срок уже увеличивается до 5 лет примерно. У нас отсутствуют отечественные аналоги, соответственно, поэтому на 01.01.2022 из 38 начатых построек, только на 9 судов имеется полная импортная комплектация, для остальных необходимо менять проекты, не учитывая западное оборудование, что, конечно же, приводит к увеличению расходов на данную программу, причем достаточное увеличение, ведь законодатель указал определенное количество судов, которое должно быть построено к 2025 году, а оно значительно превышает все то, что на данный момент успели сдать. Около 40 рыбопромышленных судов еще не начато строиться, кроме этого еще 65 судов, которые должны построить, согласно плану и срокам.

Нельзя сказать, что проблема комплектующих для постройки судов исходит из недавних политических событий, отнюдь, данная проблема имеет исторические корни и характерна для всего отечественного судостроения. Наглядно зависимость от иностранных комплектующих можно увидеть по указанным в законопроекте данным, согласно этому они выделяют, что доля импортной комплектации составляет от 40 до 85% всей стоимости оборудования. Номенклатуры судового и технологического оборудования отечественного производства неконкурентоспособны, из-за своего низкого качества, высокой стоимости и большого энергопотребления, также, что является немаловажным, отсутствует сервисное оборудование.

В конечном итоге, вышеуказанные негативные ситуации, влияют на финансовые показатели рыболовства. В последние года рост выручки и прибыли был обусловлен хорошим уровнем запасов основных объектов ВБР, устойчивостью спроса рыбной продукции на мировом рынке. Поэтому инвестиционная привлекательность рыболовства и оказание государственной поддержки стимулировали рост инвестиций в основные производственные фонды.

Конечно, вышеуказанное выглядит достаточно позитивно и интересно, но обратной стороной этого всего является рост задолженности по кредитам и займам, долговая нагрузка – всё это вытекает из-за чрезмерной численности строящихся рыбопромышленных судов, их высокой стоимости и длительности постройки.

Росстат вывесил показатели задолженности, согласно им у рыболовных организаций по всем кредитам за 5 лет задолженность выросла в 2,6 раза, то есть на 01.01.2021 она составила 273

млрд.руб, хотя прибыли 2020 год принес 127 млрд. рублей, соответственно , ПДН по рыболовству в целом увеличился с 1,09 до 2,55 (табл.2). [5]

Таблица 1

Производственные и финансовые показатели рыболовства России

Показатель	2015	2019	2020	2021
Вылов водных биоресурсов, тыс. тонн	4 413	4 983	4 997	5 053
Оборот по виду деятельности, млрд. руб.	270	369	391	512
Выручка от экспорта, млн. \$	2 790	5 381	5 287	6 630
Сальдированная прибыль, млрд. руб.	56	136	127	190
Рентабельность продаж, %	54	56	52	68
Инвестиции в основной капитал, млрд. руб.	14	37	68	51

Таблица 2

Долговая нагрузка российского рыболовства, млрд. рублей

Показатель	2016	2017	2018	2019	2020	2030(П)
Сальдированная прибыль	85	76	96	119	107	190
Задолженность по кредитам	93	118	191	251	273	700-800
Долговая нагрузка ПДН	1,09	1,55	1,99	2,11	2,55	3,68-4,21

Если примут второй этап распределения инвестиционных долей квот вылова и пересмотрят ставки сбора за пользование ВБР, настанут определенные финансовые последствия для организаций Дальневосточного бассейна. В июле 2022 года был рассмотрен законопроект, связанные с проведением второго этапа, согласно которому распределено 24% квот вылова минтая (до этого было 20%), будут также проведены аукционы по продаже права промысла крабов и моллюсков, соответственно, 50% квот и 100%. [5] Кроме того данный законопроект имеет пояснительную записку, в которой указывается, что, в результате принятого законопроекта, будет построено 10 траулеров-процессоров для промысла минтая, 26 других рыбопромысловых судов и 35 судов для промысла крабов, общая стоимость 300млрд.рублей. По результатам аукциона по продаже права промысла крабов и моллюсков ожидается поступление в бюджет 200 млрд. рублей.

По поводу ставок сбора за пользование объектами ВБР законопроект был принят еще в ноябре 2021 года в первом чтении, однако последующее его прохождение очень сильно замедлилось, потому что администрации приморских регионов, отраслевые объединения сигнализировали об ухудшении финансо-

вого состояния, сокращения рабочих мест, в случае принятия данного законопроекта.

По законопроекту планировалось изменение ставок сбора до 4,8% средней отпускной цены производителей, учитывая налоговый вычет, предусмотренного при переработке уловов на судах и выпускающих переработанную продукцию, при этом это приведет к увеличению платежей от рыболовных организаций в бюджет на 13 млрд. рублей в год, это превышает в 6 раз текущие ресурсные платежи. В итоге налоговая нагрузка возрастет с 8,5% до 10,6%.

Подытожив, нужно сказать, что непродуманная законодательная инициатива без учета реального положения дел в сфере рыболовства, влечет общую нагрузку на рыболовство России, с учетом результатов первого этапа и коммерческих контрактов она превысит 1 трлн.рублей, исходя из этого, задолженность таких специализированных организаций по кредитам и займам может достигнуть 700-800 млрд.рублей.

Ввод новых траулеров-процессоров не на много увеличит доходы российского рыболовства, так как, согласно технологическим коэффициентам для производства переработки продукции требуется почти в два раза больше рыбного сырья.

Также сокращение операционных издержек из-за более высокой мощности новых судов в сравнении с уже эксплуатируемыми судами не компенсирует уменьшение доходов и прибыли, так как идет сокращение популяции тресковых рыб и, соответственно, объема вылова.

Как часто бывает, идет очень много дезинформации, законодатель перестает смотреть на реальные статистические показатели, ведь в основном они значительно приукрашены, поэтому сторонники второго разбираемого мной законопроекта, в точности о проведении второго этапа в реформировании рыбопромыслового флота, опираются на такие недостоверные факты, как низкий уровень долговой нагрузки рыболовства, соответственно, в результате обновления флота.

Естественно, это утверждение ошибочное, оно основано на анализе ключевых экономических показателей рыбной отрасли, проведенном АСРФ, в этом анализе утверждается, что «...кредитная нагрузка предприятий рыболовства и рыбоводства находится на низком уровне. Долговая нагрузка предприятий остается на уровне средних шестилетних значений ...».

В расчетах данного анализа были допущены существенные методические ошибки, в точности я говорю об использовании не имеющих отношения к данным инвестиционным процессам показателей и, конечно же, недостоверности исследуемых данных. Я допускаю, что такие ошибки осознаны, их основная задача – замаскировать рост задолженности рыболовства по кредитам и достигающий критического уровня долго у РРПК.

Так, например, в данных расчетах долговая нагрузка выражается соотношением кредиторской задолженности к обороту, однако первое никак не характеризует обязательств, которые возникают в результате кредитования обновления основных производственных фондов. Кредиторская задолженность отражает обязательства в процессе текущей хозяйственной деятельности.

Краткосрочность данного показателя содержится и в разъяснениях Росстата, поэтому незнание данного аспекта весьма сомнительно и невозможно, с учетом специфики их работы и необходимого конечного результата.

В разделе Росстата говорится, что задолженность российского рыболовства по кредитам вследствие реализации программы обновления рыбопромыслового флота увеличилась почти в три раза, а показатель ПДН в 2,6 раза (данные за 2021 год будут опубликованы Росстатом 30 декабря 2022 года).

Кроме того были обнаружены недостоверные данные в таблице АСРФ, эти данные связаны с оборотом рыболовства за 2021 год, в точности там указано 808 млрд. рублей, хотя по данным Росстата о социально-экономическом положении России за январь-декабрь 2021 год оборот организаций этого вида деятельности в 2021 году составил 512,6 млрд. рублей. В результате этого в анализе АСРФ расчетные показатели долговой нагрузки на 01.01.2022 года занижены в 1,6 раза. [4]

Поэтому, исходя из вышеперечисленного, можно прогнозировать увеличение долговой нагрузки в условиях сокращения доступных для промысла ресурсов, что в конечном итоге приводит к невозможности обслуживания кредитов, а в последующем и банкротство значительной части рыболовных организаций.

Список источников

1. Современное состояние рыбопромыслового флота России: проблемы и перспективы. -- URL:https://studwood.net/1331059/ekonomika/sostoyanie_perspektivy_obnovleniya_rybopromyslovogo_flota_rossii
2. Экономические проблемы развития рыбного хозяйства России. Научно-практическая конференция: сборник материалов. Под ред. Ю.И. Кокорева, А.Н. Силкина. М.: 2021
3. Корельский В.Ф. Можно ли спасти рыбное хозяйство «Вестник РАН», М.: Наука, том 70, 6, 2015
4. Российский рынок судостроения в цифрах --URL:<https://sudostroenie.info/novosti/26426.html>
5. Результаты обновления рыбопромыслового флота России --URL:<https://fishkamchatka.ru/articles/exclusive/47877/>
6. Инвестиционные квоты ведут к банкротству рыбной отрасли -- URL:<https://regnum.ru/news/3702014.html>

УДК 368.03

СИСТЕМА СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ БЕЗРАБОТНЫХ

УШАКОВ АРТЕМ СЕРГЕЕВИЧ,
ТРОШИНА МАРИЯ ВИТАЛЬЕВНА,
ИСМАГИЛОВА ДИНАРА АЙРАТОВНА

студенты

Институт нефтепереработки и нефтехимии
ФГБОУ ВО «УГНТУ» в г. Салавате

Научный руководитель: Кочеткова Светлана Фаритовна

к. э. н., доцент

*Институт нефтепереработки и нефтехимии
ФГБОУ ВО «УГНТУ» в г. Салавате*

Аннотация: статья посвящена изучению системы социальной защиты безработных. В статье рассмотрены аспекты перспективного развития системы социальной защиты безработных, включая меры по улучшению системы социальной защиты безработных. Также в статье приведены современные тренды и вызовы в области социальной защиты безработных.

Ключевые слова: финансирование, трудоустройство, безработные, переквалификация, пособия, мониторинг.

THE SYSTEM OF SOCIAL PROTECTION OF THE UNEMPLOYED

Ushakov Artem Sergeevich,
Troshina Maria Vitalievna,
Ismagilova Dinara Ayratovna

Scientific adviser: Kochetkova Svetlana Faritovna

Abstract: The article is devoted to the study of the social protection system of the unemployed. The article discusses aspects of the long-term development of the system of social protection of the unemployed, including measures to improve the system of social protection of the unemployed. The article also presents current trends and challenges in the field of social protection of the unemployed.

Key words: financing, employment, unemployed, retraining, benefits, monitoring.

Социальная защита безработных является одной из важных составляющих социальной политики любого государства. Статья 7 Конституции РФ предусматривает охрану труда и здоровья людей, устанавливается гарантированный минимальный размер оплаты труда, а также защищать и гарантировать права и свободы своих граждан, в том числе и безработных [1]. В России существует система, направленная на обеспечение социальной поддержки лиц, оказавшихся безработными. Рассмотрим преимущества этой системы, а также вызовы, с которыми она сталкивается, и потенциальные перспективы ее развития.

1. Преимущества системы социальной защиты безработных в России:

а) Выплата пособий: система социальной защиты безработных предусматривает выплату пособий по безработице. Эти пособия помогают людям покрыть базовые расходы на жизнь в период безработицы. Такие пособия помогают снизить уровень социальной напряженности и бедности среди безработных граждан.

б) Профессиональная переквалификация: важным аспектом системы социальной защиты безработных является предоставление возможности для профессиональной переквалификации. Государство финансирует обучение безработных в специализированных учебных центрах или колледжах, чтобы помочь им освоить новые навыки и повысить свою конкурентоспособность на рынке труда. Это способствует повышению шансов безработных на успешное трудоустройство в новой области.

в) Помощь в трудоустройстве: государственные службы занятости предоставляют безработным различные услуги, направленные на помощь в трудоустройстве. Это включает консультации по составлению резюме, подбору вакансий, консультации по профессиональному развитию и подготовке к собеседованиям. Помощь в трудоустройстве помогает безработным эффективно искать работу и повышает их шансы на успешное трудоустройство [2].

2. Вызовы перед системой социальной защиты безработных:

а) Недостаточное финансирование: один из главных вызовов, с которыми сталкивается система социальной защиты безработных в России – это недостаток финансирования. В некоторых случаях размер выплачиваемых пособий может быть недостаточным для обеспечения минимальных потребностей безработных граждан. Для эффективного функционирования системы необходимо увеличение бюджетного финансирования, чтобы обеспечить достойную социальную поддержку.

б) Бюрократические процедуры: другой вызов связан с бюрократическими процедурами. Некоторые безработные сталкиваются с трудностями при получении пособий или другой социальной поддержки из-за громоздких процедур. Это может привести к задержкам в получении помощи и создать неудобства для людей, оказавшихся в трудной ситуации. Упрощение процедур и сокращение бюрократической нагрузки помогут сделать систему более доступной и эффективной.

в) Адаптация к изменяющемуся рынку труда: быстрое развитие технологий и изменения в структуре рынка труда представляют вызовы для системы социальной защиты безработных. Необходимо постоянно обновлять программы подготовки и переквалификации, чтобы обеспечить безработным гражданам навыки, соответствующие потребностям современной экономики.

3. Перспективы развития системы социальной защиты безработных:

а) Улучшение финансирования: одной из перспектив развития системы социальной защиты безработных является увеличение финансирования. Повышение бюджетного финансирования позволит увеличить размеры пособий и обеспечить более полную социальную поддержку безработным гражданам. Это поможет снизить уровень бедности и обеспечить безопасность в период безработицы.

б) Упрощение процедур: следует стремиться к упрощению бюрократических процедур, связанных с получением пособий и других видов социальной поддержки. Внедрение электронных сервисов и сокращение административной нагрузки позволят упростить доступ безработным к социальной защите и сократить время ожидания.

в) Усиление поддержки при профессиональной переквалификации: развитие системы может включать расширение программ профессиональной переквалификации и предоставление большего финансирования для обучения безработных. Расширение доступа к образовательным программам и повышение качества профессиональной подготовки помогут безработным повысить свои шансы на трудоустройство.

4. Меры по улучшению системы социальной защиты безработных:

а) Повышение информированности: одной из важных мер для улучшения системы социальной защиты безработных является повышение информированности граждан о доступных возможностях и услугах. Государственные службы занятости должны активно осуществлять информационную кампанию, предоставлять понятные и доступные материалы о правах и льготах безработных, а также о процедурах получения социальной поддержки. Это поможет увеличить осведомленность граждан и облегчит процесс получения необходимой помощи.

б) Развитие программ активного трудоустройства: кроме пособий и переквалификации, система социальной защиты безработных должна активно разрабатывать и внедрять программы активного трудоустройства. Это может включать содействие в поиске работы, организацию тренингов и семинаров по развитию навыков поиска работы и успешного прохождения собеседований, а также поддержку предпринимательства и самозанятости.

в) Сотрудничество с работодателями: важным аспектом улучшения системы социальной защиты безработных является развитие сотрудничества с работодателями. Государство должно взаимодействовать с предприятиями и организациями, чтобы предоставлять информацию о вакансиях, обучении и требуемых навыках. Это позволит соответствовать потребностям рынка труда и облегчит трудоустройство безработных граждан.

Система социальной защиты безработных в России играет важную роль в обеспечении социальной поддержки тем, кто оказался без работы. Несмотря на преимущества, такие как выплата пособий и профессиональная переквалификация, система сталкивается с вызовами, такими как недостаток финансирования и бюрократические процедуры. Однако, с улучшением финансирования, упрощением процедур и усилением поддержки при профессиональной переквалификации, система может эффективнее помогать безработным гражданам и справляться с вызовами, связанными с изменениями на рынке труда.

Список источников

1. Конституция Российской Федерации // Российская газета. – 25.12.1993. - № 237.
2. СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ СИСТЕМЫ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ РОССИЙСКИХ БЕЗРАБОТНЫХ И ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ // КиберЛенинка URL: <https://cyberleninka.ru> (дата обращения: 07.05.2023)
3. ОЦЕНКА СИСТЕМЫ СОЦИАЛЬНОЙ ПОДДЕРЖКИ БЕЗРАБОТНЫХ ГРАЖДАН // КиберЛенинка URL: <https://cyberleninka.ru> (дата обращения: 07.05.2023)

© С.Ф. Кочеткова, А.С. Ушаков, М.В. Трошина, Д.А. Исмаилова, 2023

16+

НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ

**СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИКА
АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ**

Сборник статей

Международной научно-практической конференции

г. Пенза, 30 мая 2023 г.

Под общей редакцией

кандидата экономических наук Г.Ю. Гуляева

Подписано в печать 31.05.2023.

Формат 60×84 1/16. Усл. печ. л. 6,7

МЦНС «Наука и Просвещение»

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

www.naukaip.ru