

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



ЭКОНОМИКА: ВЧЕРА, СЕГОДНЯ, ЗАВТРА

**СБОРНИК СТАТЕЙ III МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ,
СОСТОЯВШЕЙСЯ 15 АПРЕЛЯ 2025 Г. В Г. ПЕНЗА**

**ПЕНЗА
МЦНС «НАУКА И ПРОСВЕЩЕНИЕ»
2025**

УДК 001.1
ББК 60
Э40

Ответственный редактор:
Гуляев Герман Юрьевич, кандидат экономических наук

Э40

ЭКОНОМИКА: ВЧЕРА, СЕГОДНЯ, ЗАВТРА: сборник статей III Международной научно-практической конференции. – Пенза: МЦНС «Наука и Просвещение». – 2025. – 178 с.

ISBN 978-5-00236-829-7

Настоящий сборник составлен по материалам III Международной научно-практической конференции **«ЭКОНОМИКА: ВЧЕРА, СЕГОДНЯ, ЗАВТРА»**, состоявшейся 15 апреля 2025 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.), 2025
© Коллектив авторов, 2025

ISBN 978-5-00236-829-7

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	8
ЭКОНОМИКА ОТКРЫТОГО ОБРАЗОВАНИЯ: ДОСТУП К ЗНАНИЯМ И РАСШИРЕНИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ШАРИПОВА В.Р.	9
ВЛИЯНИЕ ПОВЕДЕНЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ НА ПРИНЯТИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ КАРХУНЕН ДАНИИЛ МАКСИМОВИЧ	12
МЕНЕДЖМЕНТ	15
УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ В СИСТЕМЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ВАСЫЛЕВА-КЕРЯН ОЛЬГА ВЛАДИМИРОВНА	16
УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ АНТОШЕЧКИНА АНАСТАСИЯ ВИКТОРОВНА	20
БИРЮЗОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ В СОВРЕМЕННЫХ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЯХ ГАЙЗЕТДИНОВА АЛИНА АНДРЕЕВНА, ХАЙРУЛЛИНА АЛЬБИНА ДЖАВДАТОВНА	24
НОВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ К ОЦЕНКЕ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ ТРУХАНОВ ДМИТРИЙ АЛЕКСЕЕВИЧ.....	28
КСО И ЛОЯЛЬНОСТЬ СОТРУДНИКОВ: СОЗДАНИЕ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОЙ РАБОЧЕЙ СРЕДЫ, ПРОДВИЖЕНИЕ ЦЕННОСТЕЙ КОМПАНИИ И ВОВЛЕЧЕНИЕ ПЕРСОНАЛА В ПРОЕКТЫ ШИПИЛОВА НАСТАСЬЯ АЛЕКСАНДРОВНА.....	32
ГИБКИЙ ГРАФИК РАБОТЫ И УДАЛЁННАЯ РАБОТА: ВЛИЯНИЕ НА ВОВЛЕЧЕННОСТЬ, ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ И УДОВЛЕТВОРЁННОСТЬ ПЕРСОНАЛА ШИПИЛОВА НАСТАСЬЯ АЛЕКСАНДРОВНА.....	36
БОРЬБА С ВЫГОРАНИЕМ ПЕРСОНАЛА: РАЗРАБОТКА ПРОГРАММ ПРОФИЛАКТИКИ И ПОМОЩИ СОТРУДНИКАМ, ИСПЫТЫВАЮЩИМ ЭМОЦИОНАЛЬНОЕ И ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ИСТОЩЕНИЕ ШИПИЛОВА НАСТАСЬЯ АЛЕКСАНДРОВНА.....	39
БЛОКЧЕЙН И КСО: ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОЗРАЧНОСТИ И ОТСЛЕЖИВАЕМОСТИ В ЦЕПОЧКАХ ПОСТАВОК, БОРЬБА С КОНТРАФАКТОМ И ЗАЩИТА ПРАВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ШИПИЛОВА НАСТАСЬЯ АЛЕКСАНДРОВНА.....	42
СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МОДЕЛЕЙ УПРАВЛЕНИЯ В КРУПНОЙ ФИРМЕ ЦАРЕВА ЕВГЕНИЯ ВАСИЛЬЕВНА	45
МАРКЕТИНГ	48
ПЕРСОНАЛИЗАЦИЯ КЛИЕНТСКОГО ОПЫТА НА ОСНОВЕ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА В РИТЕЙЛЕ: РОССИЙСКИЙ И МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ ДЕГТЯРЕВ ВЛАДИМИР АНДРЕЕВИЧ, ЛУКЪЯНОВ РОМАН КОНСТАНТИНОВИЧ	49

ANALYZING A CUSTOMER'S BRAND PERCEPTION IN THE CONTEXT OF ONLINE SHOPPING DOVLATOVA KHATIRA J.	52
ДЕЗИНФОРМАЦИЯ И ФЕЙКОВЫЕ НОВОСТИ В РЕКЛАМЕ И PR. СПОСОБЫ ВЫЯВЛЕНИЯ И ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ НАЗАРОВА АНАСТАСИЯ АЛЕКСАНДРОВНА	56
МАРКЕТИНГОВЫЕ СТРАТЕГИИ ПРОДВИЖЕНИЯ ТУРИЗМА ДЛЯ КИТАЙСКИХ ТУРИСТОВ (НА ПРИМЕРЕ ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ) ХЕПНЕР СВЕТЛАНА МИХАЙЛОВНА	60
ПОНИМАНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЯ: ОТ АНАЛИЗА ДО СОЗДАНИЯ ПОРТРЕТА ВОЛКОВА ДАРЬЯ ГЕННАДЬЕВНА	64
ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ	67
АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКОВ НЕФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ ЛОБОВ АЛЕКСАНДР АНДРЕЕВИЧ.....	68
КРЕДИТНЫЙ АНАЛИЗ В СИСТЕМЕ КРЕДИТНОГО МОНИТОРИНГА ПРЕДПРИЯТИЙ-ЗАЕМЩИКОВ ГРИГОРЯН ЭЛИНА ЛЕРНИКОВНА.....	71
БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ	78
ОСОБЕННОСТИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ И КЛАССИФИКАЦИИ ЗАТРАТ В САДОВОДСТВЕ И ВИНОГРАДАРСТВЕ РЕСПУБЛИКИ ТАДЖИКИСТАН АМИРДЖОНИ АБДУЛЛО	79
ЗЕМЕЛЬНЫЙ УЧАСТОК В СОБСТВЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ: ПОКУПКА, УЧЕТ, НАЛОГИ БОГОМОЛОВА ЛЮДМИЛА ЮРЬЕВНА, МУКАНОВ ЭМИЛЬ РАШИТОВИЧ.....	84
ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В БЮДЖЕТНЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ИХ ФИНАНСОВО- ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БОГОМОЛОВА ЛЮДМИЛА ЮРЬЕВНА, АКАЕВ РИЗВАН АДАМОВИЧ.....	89
РАЗВИТИЕ БУХГАЛТЕРСКОЙ СИСТЕМЫ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ ПЕТРОВА АЛЕКСАНДРА АНДРЕЕВНА, СИМОНОВ ЕГОР АЛЕКСАНДРОВИЧ.....	95
ПРИКЛАДНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ИТ В ХОДЕ АУДИТОРСКИХ ПРОВЕРОК БОГРОВ ЕВГЕНИЙ ГЕОРГИЕВИЧ, МЕДЖИДОВ РАВИЛЬ НАТИКОВИЧ.....	99
УЧЕТ И АНАЛИЗ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ОРГАНИЗАЦИИ БЕРШБАЕВА РАДМИЛА БЕКЕЖАНОВНА.....	102
УЧЕТ РАСЧЕТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОДРЯДЧИКАМИ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ БОГОМОЛОВА ЛЮДМИЛА ЮРЬЕВНА, БАРЫШЕВА АЛЕКСАНДРА ЮРЬЕВНА	105
БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ УДЕРЖАНИЙ ИЗ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ ПОТАПОВА АННА ЮРЬЕВНА	108

НАЛОГИ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ	111
ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОЙ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КОТОВА ЯНА ЕВГЕНЬЕВНА	112
РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА	115
РЕГИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД К РЕГУЛИРОВАНИЮ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ С УЧЁТОМ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КЛИМОВ АЛЕКСЕЙ ДМИТРИЕВИЧ	116
ЦИФРОВИЗАЦИЯ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕССА В ФЕДЕРАТИВНЫХ ГОСУДАРСТВАХ: НОВЫЕ ВЫЗОВЫ И ВОЗМОЖНОСТИ БОЙНИКОВ СЕРГЕЙ АНДРЕЕВИЧ.....	122
ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК МЕХАНИЗМ РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БЕЛЯЕВА ДАРЬЯ ВИТАЛЬЕВНА	126
АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ТЕС-ХЕМСКОГО РАЙОНА БАЯН АЙСЛУ РУСЛАНОВНА.....	129
ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	132
ФАКТОРЫ РИСКА В УПРАВЛЕНИИ ПОРТФЕЛЕМ СТАРТАП ПРОЕКТОВ В СФЕРЕ ЦИФРОВИЗАЦИИ: КЛАССИФИКАЦИЯ И МЕТОДЫ МИНИМИЗАЦИИ СИРОТА РОМАН ВЛАДИМИРОВИЧ	133
ВНУТРЕННЯЯ СРЕДА И ВНУТРЕННИЕ РЕЗЕРВЫ КАК ЭЛЕМЕНТЫ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ НЕСТЕРОК МАРИЯ ЮРЬЕВНА.....	142
ИНТЕРНЕТ-БИЗНЕС В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РАЗВИТИЯ САЛИХОВ ИЛЬДАР МАРАТОВИЧ	148
СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ	151
ВЫСОКАЯ СТОИМОСТЬ КАПИТАЛЬНЫХ ВЛОЖЕНИЙ В "ЗЕЛЕНУЮ" ЭНЕРГЕТИКУ И ДОЛГИЕ СРОКИ ОКУПАЕМОСТИ ПРОЕКТОВ В РОССИИ ЛЕЗИН АЛЕКСАНДР ВИТАЛЬЕВИЧ	152
ПРОБЛЕМА ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ В РОССИИ: ОСОБЕННОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РЕШЕНИЯ ЗАРЕЦКАЯ ДАРЬЯ ДМИТРИЕВНА.....	157
ИННОВАЦИИ И ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ	161
ОСОБЕННОСТИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ УНАЧЕВ ТЕЙМУРАЗ ЧАРИМОВИЧ	162

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ	165
ПРОГНОЗИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ: ПОДХОДЫ ЭКОНОМИКИ ХАОСА БЕССОНОВА ЕКАТЕРИНА ЮРЬЕВНА	166
ЦИФРОВАЯ ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА: РОЛЬ КРИПТОВАЛЮТ, ФИНТЕХА И ОНЛАЙН-ФРИЛАНСА В ГЛОБАЛЬНОМ ФИНАНСОВОМ ЛАНДШАФТЕ ШАБАНОВ НИКИТА ЮРЬЕВИЧ	169
АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПОЛИТИКИ	174
ШОС И КИТАЙСКАЯ ДИПЛОМАТИЯ ШЕЛКОВОГО ПУТИ ЛИ ЦЗЫМАНЬ	175

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

УДК 33

ЭКОНОМИКА ОТКРЫТОГО ОБРАЗОВАНИЯ: ДОСТУП К ЗНАНИЯМ И РАСШИРЕНИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

ШАРИПОВА В.Р.

студентка
Казанский Государственный Энергетический Университет,
Казань, Россия

Научный руководитель: Андреева Е.А.
кандидат педагогических наук,
Казанский Государственный Энергетический Университет,
Казань, Россия

Аннотация: Статья анализирует экономические аспекты открытого образования (ОО), подчеркивая его значимость для расширения доступа к знаниям и образовательным возможностям. Рассмотрены различные бизнес-модели ОО, финансовые выгоды, роль открытых образовательных ресурсов (OER) и их влияние на развитие навыков, демонстрируя потенциал для снижения затрат на образование и повышения качества обучения. Особое внимание уделяется возможностям, которые ОО открывает для развития ключевых навыков, необходимых в современном мире, а также для поддержки непрерывного обучения. В заключении обсуждаются вызовы и перспективы дальнейшего внедрения ОО.

Ключевые слова: Открытое образование, ООР, экономика образования, доступ к образованию, навыки, обучение, бизнес-модели, цифровизация, социальная инклюзия.

THE ECONOMICS OF OPEN EDUCATION: ACCESS TO KNOWLEDGE AND EXPANDING EDUCATIONAL OPPORTUNITIES

Sharipova V.R.

Scientific supervisor: Andreeva E.A.

Abstract: This article analyzes the economic aspects of open education (OE), emphasizing its significance for expanding access to knowledge and educational opportunities. Various OE business models, financial benefits, the role of open educational resources (OER), and their impact on skills development are examined, demonstrating the potential for reducing educational costs and improving the quality of learning. Special attention is paid to the opportunities that OE offers for developing key skills needed in the modern world, as well as for supporting continuous learning. The conclusion discusses the challenges and prospects for further implementation of OE.

Keywords: Open education, OER, economics of education, access to education, skills, learning, business models, digitalization, social inclusion.

Открытое Образование как Ключ к Экономическому Развитию и Социальной Инклюзии. Открытое образование (ОО) представляет собой парадигму, основанную на принципах свободного доступа к об-

разовательным ресурсам, их переиспользовании, адаптации и распространении. Оно выступает мощным инструментом для демократизации знаний и навыков, способствуя экономическому росту и социальной инклюзии. В отличие от традиционных моделей, ограничивающих доступ к образованию ценой, территориальной привязкой или другими барьерами, ОО стремится сделать знания доступными для всех, независимо от их социально-экономического статуса или географического положения. По данным ЮНЕСКО, ОО позволяет снизить затраты на образование до 90% по сравнению с традиционными учебными материалами. Эта статья исследует экономические аспекты ОО, рассматривая различные бизнес-модели, финансовые выгоды, роль открытых образовательных ресурсов (OER), а также их влияние на развитие навыков и расширение образовательных возможностей, подчеркивая значение ОО для создания более справедливого и эффективного образовательного ландшафта.

Бизнес-модели и Финансовые Аспекты. Экономика ОО базируется на различных бизнес-моделях, которые стремятся обеспечить устойчивость и масштабируемость образовательных инициатив. [1] Ключевые модели включают freemium, где базовый доступ к ресурсам предоставляется бесплатно, а расширенные функции и услуги доступны за плату. Например, платформа Coursera предлагает бесплатные курсы, но взимает плату за сертификаты. Далее открытые учебники, предлагаемые бесплатно или по низкой цене, но поддерживаемые грантами, спонсорством или продажей печатных версий, что существенно снижает финансовую нагрузку на студентов, особенно в условиях роста стоимости традиционных учебников. Также платформы OER, работающие по модели открытых лицензий, что позволяет создавать новые образовательные продукты на базе уже существующих материалов, снижая затраты на разработку и распространение контента. Анализ показал, что внедрение ОО снижает затраты на обучение в высших учебных заведениях в среднем на 20-30%. [2]

Открытые Образовательные Ресурсы (OER): качество, Доступность и Влияние на Обучение. OER – это учебные, учебные и исследовательские материалы, лицензированные таким образом, что пользователи могут свободно использовать, адаптировать и распространять их. OER, в отличие от традиционных образовательных материалов, открыты для доступа, что играет важнейшую роль в расширении возможностей обучения, особенно в малообеспеченных общинах и развивающихся странах, где доступ к качественным учебным материалам часто ограничен. По данным Commonwealth of Learning, OER существенно расширяют доступ к образованию для миллионов людей во всем мире. [3] Вопрос о качестве OER является предметом дискуссий. Для обеспечения качества, применяются механизмы экспертной оценки, сотрудничество с образовательными учреждениями и сообществами преподавателей, что позволяет создавать OER высокого уровня. OER активно используются в различных образовательных учреждениях: от школ и колледжей до программ профессионального развития. Примеры успешных OER-инициатив включают в себя масштабные проекты по разработке открытых учебников (например, OpenStax), онлайн-курсы (например, Khan Academy) и образовательные платформы, предлагающие широкий спектр учебных материалов, доступных для всех желающих. Исследования показывают, что OER могут повысить успеваемость студентов, особенно в тех областях, где стоимость традиционных учебных материалов высока. [4]

ОО играет важную роль в развитии навыков, особенно в тех областях, которые важны для будущего рынка труда, таких как цифровая грамотность, критическое мышление, коммуникация, креативность и решение проблем. ОО может поддерживать непрерывное обучение и переквалификацию, предоставляя доступ к актуальным знаниям и навыкам на протяжении всей жизни человека, что становится критически важным в условиях быстрой смены технологий. Открытое образование также способствует персонализированному обучению и созданию адаптивных обучающих сред, которые могут адаптироваться к индивидуальным потребностям и темпу обучения каждого учащегося. ОО играет важную роль в развитии открытых значков (open badges), микро-степеней и альтернативных форм оценки, что позволяет работникам демонстрировать свои навыки и знания, полученные как в формальном, так и в неформальном образовании, что особенно актуально в условиях растущей гибкости рынка труда. [5] Успешные примеры ОО программ, эффективно развивающих навыки и расширяющих возможности, включают онлайн-курсы (MOOCs), предоставляющие профессиональные сертификаты, и проекты по обучению предпринимательству (например, edX Entrepreneurship), предлагающие открытые ресурсы

для начинающих бизнесменов. Анализ показал, что участники программ ОО часто демонстрируют более высокие показатели трудоустройства и рост заработной платы. [6]

Будущее Открытого Образования – Вызовы, Возможности и Путь к Более Инклюзивному Образовательному Ландшафту. ОО демонстрирует потенциал для создания более равноправной, доступной и эффективной образовательной системы. Несмотря на значительные преимущества, распространению ОО препятствуют некоторые вызовы: опасения, связанные с авторскими правами (необходимость соблюдения лицензий Creative Commons), недостаточная осведомленность о доступных ресурсах и инструментах, а также устойчивость к изменениям со стороны институтов, преподавателей и студентов, привыкших к традиционным образовательным моделям. Для успешного внедрения ОО необходимы совместные усилия со свой потенциал и внести значительный вклад в создание более инклюзивного и процветающего общества. Дальнейшие исследования должны быть направлены на оценку эффективности различных моделей ОО и их влияние на долгосрочные результаты обучения и трудоустройства.

Список источников

1. Блуменштилль, Д. (2018). *Экономика открытых образовательных ресурсов: обзор литературы*. [Место издания]: [Издательство], 2018. – 145 в. – С. 45-67. (дата обращения: 15.11.2024).
2. Хилтон, Д., Уайли, Д., Стейн, Д., и Джонсон, А. (2010). *Четыре «Р» открытых образовательных ресурсов*. *Открытое обучение*, 25(1), 2010. - С. 23-36. (дата обращения: 15.11.2024).
3. Овсянникова, О. А. “Бизнес-модели открытого образования: анализ и перспективы”. *Вестник Казанского государственного энергетического университета*, 2023, № 2, с. 78-95. (дата обращения: 15.11.2024). – С. 82
4. Консорциум «Открытое образование». *Определение открытого образования*. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.oiconsortium.org/about-oe/> (дата обращения: 15.11.2024).
5. Романов, А. С. *Влияние цифровизации на рынок труда: вызовы и возможности для системы образования*. [Место издания]: [Издательство “Образование”], 2022. – 212 с. (дата обращения: 15.11.2024). – С. 101-115
6. Сименс, Г. (2005). *Коннективизм: теория обучения для цифровой эпохи*. *Международный журнал учебных технологий и дистанционного обучения*, 2(1). (дата обращения: 15.11.2024).

УДК 330.8

ВЛИЯНИЕ ПОВЕДЕНЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ НА ПРИНЯТИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ

КАРХУНЕН ДАНИИЛ МАКСИМОВИЧ

студент

ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет»

Аннотация: Статья посвящена анализу влияния поведенческой экономики на процесс принятия инвестиционных решений. Рассматриваются ключевые концепции поведенческой экономики, такие как эвристики, когнитивные искажения и эффект привязки, и их роль в формировании инвестиционного поведения. Особое внимание уделяется тому, как иррациональные факторы воздействуют на выбор инвесторов в условиях неопределенности. На основе современных исследований подчеркивается, что учет поведенческих аспектов позволяет повысить эффективность инвестиционных стратегий. В статье делается вывод о необходимости интеграции принципов поведенческой экономики в классические модели принятия решений для повышения их практической применимости.

Ключевые слова: поведенческая экономика, инвестиционные решения, когнитивные искажения, эвристики, иррациональность, неопределенность.

THE IMPACT OF BEHAVIORAL ECONOMICS ON INVESTMENT DECISION-MAKING

Karkhunen Daniil Maksimovich

Abstract: The article is devoted to the analysis of the influence of behavioral economics on the process of investment decision-making. It examines key concepts of behavioral economics, such as heuristics, cognitive biases, and the anchoring effect, and their role in shaping investment behavior. Particular attention is paid to how irrational factors affect investors' choices under conditions of uncertainty. Based on contemporary studies, it is emphasized that accounting for behavioral aspects can enhance the effectiveness of investment strategies. The article concludes with the need to integrate behavioral economics principles into classical decision-making models to improve their practical applicability.

Keywords: behavioral economics, investment decisions, cognitive biases, heuristics, irrationality, uncertainty.

Принятие инвестиционных решений традиционно рассматривалось в рамках классической экономической теории, которая предполагает рациональность поведения индивидов и их стремление к максимизации прибыли. Однако реальная практика показывает, что инвесторы часто действуют иррационально, под влиянием психологических и эмоциональных факторов. Поведенческая экономика, изучающая влияние человеческого поведения на экономические процессы, предлагает новый взгляд на эту проблему. Она объясняет, почему инвесторы отклоняются от рациональных моделей, и помогает понять механизмы их выбора в условиях неопределенности. Данная статья анализирует, как концепции поведенческой экономики, такие как эвристики, когнитивные искажения и эффект привязки, влияют на инвестиционные решения, и предлагает пути повышения эффективности инвестиционных стратегий с учетом этих факторов.

Поведенческая экономика возникла как ответ на ограничения классической теории, которая не учитывала психологические аспекты принятия решений. Одной из центральных идей этой дисциплины является признание того, что люди используют упрощенные правила принятия решений, или эвристики, чтобы справиться со сложностью окружающего мира. Например, эвристика доступности заставляя-

ет инвесторов переоценивать вероятность событий, которые легко приходят на ум, таких как недавние рыночные кризисы. В результате они могут избегать инвестиций в определенные активы, даже если объективные данные свидетельствуют об их привлекательности. Подобные упрощения помогают экономить время и ресурсы, но часто приводят к систематическим ошибкам.

Когнитивные искажения также играют значительную роль в инвестиционном поведении. Одним из наиболее распространенных является чрезмерная уверенность, когда инвесторы переоценивают свои знания и способности прогнозировать рынок. Например, начинающий инвестор, успешно вложивший деньги в акции одной компании, может считать себя экспертом и игнорировать риски диверсификации. Это искажение часто приводит к необоснованным решениям, которые увеличивают вероятность финансовых потерь. Другим примером является эффект привязки, при котором инвесторы ориентируются на первоначальную информацию, даже если она устарела. Если акция изначально стоила 100 рублей, а затем упала до 50, инвестор может считать ее недооцененной, игнорируя фундаментальные показатели компании.

Эмоции также существенно влияют на инвестиционные решения. Страх и жадность, как два полюса эмоционального спектра, часто определяют поведение инвесторов на финансовых рынках. Во время рыночного бума жадность побуждает людей вкладывать деньги в переоцененные активы, надеясь на дальнейший рост. Напротив, в периоды падения рынка страх заставляет инвесторов продавать активы по низким ценам, фиксируя убытки. Поведенческая экономика объясняет эти реакции через концепцию неприятия потерь, согласно которой люди воспринимают убытки болезненнее, чем эквивалентные по размеру прибыли. Например, потеря 1000 рублей вызывает большее эмоциональное напряжение, чем радость от прибыли в том же размере.

Еще одним важным аспектом является влияние социальных факторов на инвестиционные решения. Поведенческая экономика подчеркивает, что люди склонны следовать за толпой, особенно в условиях неопределенности. Этот феномен, известный как стадное поведение, особенно заметен на финансовых рынках. Когда акции определенной компании начинают стремительно расти, инвесторы могут присоединяться к покупкам, опасаясь упустить возможность, даже если отсутствует объективное обоснование роста. Такой подход часто приводит к формированию финансовых пузырей, за которыми следуют обвалы. Примером может служить бум доткомов в конце 1990-х годов, когда массовый энтузиазм вокруг интернет-компаний привел к их переоценке.

Поведенческая экономика не только выявляет иррациональные аспекты поведения, но и предлагает инструменты для их коррекции. Одним из таких инструментов является разработка более реалистичных инвестиционных стратегий, учитывающих психологические особенности инвесторов. Например, автоматические инвестиционные планы, такие как регулярное вложение фиксированной суммы в индексные фонды, помогают снизить влияние эмоций на решения. Кроме того, обучение инвесторов основам поведенческой экономики может повысить их осведомленность о собственных когнитивных искажениях. Исследования показывают, что инвесторы, понимающие свои склонности к чрезмерной уверенности или неприятию потерь, чаще принимают взвешенные решения.

Интеграция поведенческой экономики в классические модели также открывает новые перспективы для финансовых консультантов. Вместо того чтобы полагаться исключительно на математические расчеты, консультанты могут учитывать психологические профили клиентов. Например, для инвесторов, склонных к паническим продажам, можно рекомендовать более консервативные активы, которые снижают уровень стресса. Такой подход повышает доверие клиентов и улучшает долгосрочные результаты инвестиций. Кроме того, поведенческая экономика помогает объяснить, почему некоторые инвесторы избегают определенных активов, таких как облигации или альтернативные инвестиции, даже если они соответствуют их финансовым целям.

Несмотря на значимость поведенческой экономики, ее применение имеет свои ограничения. Во-первых, сложно предсказать, какие именно когнитивные искажения проявятся в конкретной ситуации, поскольку они зависят от контекста и индивидуальных особенностей. Во-вторых, чрезмерное внимание к поведенческим факторам может отвлечь от фундаментального анализа, который остается основой рационального инвестирования. Таким образом, оптимальный подход заключается в сочетании клас-

сических и поведенческих методов, что позволяет учитывать как объективные рыночные данные, так и субъективные особенности инвесторов.

В заключение, поведенческая экономика вносит значительный вклад в понимание процесса принятия инвестиционных решений, выявляя иррациональные факторы, которые влияют на выбор инвесторов. Эвристики, когнитивные искажения, эмоции и социальные эффекты формируют сложную картину инвестиционного поведения, которая не укладывается в рамки классической теории. Учет этих факторов позволяет разрабатывать более эффективные стратегии, повышать финансовую грамотность и улучшать результаты инвестиционной деятельности. Дальнейшие исследования в этой области помогут глубже понять взаимодействие рациональных и иррациональных аспектов, что особенно важно в условиях высокой неопределенности на современных рынках.

Список источников

1. Алешина И.В. Поведение потребителей. – М.: Экономистъ, 2019. – 512 с.
2. Баринова Н.В. Экономическое поведение: теория и практика // Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. – 2018. – № 3. – С. 97–105.
3. Козлов А.П. Поведенческая экономика: новые подходы к анализу решений // Экономический журнал. – 2020. – № 2. – С. 45–53.
4. Смирнов В.Д. Инвестиционные стратегии в условиях неопределенности // Финансы и кредит. – 2021. – № 7. – С. 89–97.
5. Фролов Д.И. Когнитивные искажения в экономическом поведении // Журнал экономической теории. – 2019. – № 4. – С. 112–119.

МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 005.86

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ В СИСТЕМЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

ВАСЫЛЕВА-КЕРЯН ОЛЬГА ВЛАДИМИРОВНА

к.э.н., доцент

ФГБОУ ВО «Донбасская национальная академия строительства и архитектуры»

Аннотация: Управление проектами в системе деятельности предприятия играет ключевую роль в достижении стратегических целей и обеспечении конкурентоспособности. В условиях быстро меняющейся бизнес-среды, когда компании сталкиваются с необходимостью оперативно реагировать на новые вызовы и возможности, эффективное управление проектами становится критически важным. Особое внимание уделяется интеграции проектного управления в общую систему управления предприятием. Анализируются факторы, влияющие на успех проектов, включая организационную структуру, культуру управления и квалификацию персонала. Предлагаются рекомендации по оптимизации процессов управления проектами для повышения эффективности и результативности деятельности предприятия.

Ключевые слова: управление проектами, эффективность деятельности, результативность деятельности, интеграция, интеграционные процессы, стратегические цели, конкурентоспособность.

PROJECT MANAGEMENT IN THE ENTERPRISE ACTIVITY SYSTEM

Vasyleva-Keryan Olga Vladimirovna

Abstract: Project management in the enterprise's business system plays a key role in achieving strategic goals and ensuring competitiveness. In a rapidly changing business environment, when companies are faced with the need to respond quickly to new challenges and opportunities, effective project management becomes critically important. Special attention is paid to the integration of project management into the overall enterprise management system. The factors influencing the success of projects are analyzed, including the organizational structure, management culture and staff qualifications. Recommendations are offered on optimizing project management processes to improve the efficiency and effectiveness of the enterprise.

Keywords: project management, performance, efficiency of activities, integration, integration processes, strategic goals, competitiveness.

В современном бизнесе управление проектами играет ключевую роль в достижении стратегических целей. Оно позволяет предприятиям эффективно координировать ресурсы, оптимизировать процессы и своевременно реализовывать инновационные идеи. Управление проектами не является изолированной функцией, а интегрируется в общую систему деятельности предприятия, влияя на ее эффективность и конкурентоспособность [1, 148].

Проектная деятельность обеспечивает гибкость и адаптивность предприятия к изменяющимся условиям рынка. Четко определенные цели, сроки и бюджеты проектов позволяют контролировать ход работ и своевременно вносить коррективы. Это особенно важно в условиях высокой неопределенности и динамичного развития технологий.

Интеграция управления проектами в систему деятельности предприятия предполагает создание единой методологии, стандартов и процессов. Это обеспечивает прозрачность и согласованность работы различных подразделений и команд, вовлеченных в реализацию проектов. Важным аспектом является развитие проектной культуры, основанной на ответственности, командной работе и непрерыв-

ном совершенствовании [2, 425].

Эффективное управление проектами требует создания сбалансированной системы показателей, отражающих прогресс в достижении целей. Эти показатели должны быть измеримыми, достижимыми, релевантными и ограниченными по времени (SMART). Регулярный мониторинг и анализ этих показателей позволяют оперативно выявлять отклонения и принимать меры по их устранению.

Для успешной интеграции управления проектами необходимо обеспечить поддержку со стороны высшего руководства предприятия. Лидеры должны демонстрировать приверженность проектному подходу и активно участвовать в реализации проектов. Важно также создать систему мотивации и стимулирования для участников проектных команд, поощряющую достижение поставленных целей.

Обучение и развитие персонала в области управления проектами является важным элементом интеграции. Сотрудники должны обладать необходимыми знаниями и навыками для эффективного планирования, организации, контроля и завершения проектов. Необходимо проводить регулярные тренинги, семинары и мастер-классы для повышения квалификации персонала.

Внедрение информационных технологий играет важную роль в автоматизации процессов управления проектами. Специализированные программные продукты позволяют эффективно планировать ресурсы, отслеживать ход работ, управлять рисками и обеспечивать коммуникацию между участниками проекта. Это повышает прозрачность и эффективность управления проектами в целом [3, 286].

Помимо вышеперечисленного, критически важным является создание четкой и понятной структуры управления проектами, определяющей роли и обязанности каждого участника. Необходимо разработать регламенты и процедуры, регулирующие все этапы жизненного цикла проекта, от инициации до закрытия. Это обеспечит стандартизацию процессов и повысит предсказуемость результатов.

Не менее важным аспектом является управление рисками. Необходимо проводить анализ рисков на ранних стадиях проекта, разрабатывать планы реагирования на возможные негативные события и регулярно отслеживать их наступление. Это позволит минимизировать потенциальные потери и обеспечить своевременное принятие корректирующих мер [4, 66].

Эффективное управление коммуникациями является неотъемлемой частью успешного управления проектами. Необходимо обеспечить открытый и прозрачный обмен информацией между всеми участниками проекта, включая заказчиков, исполнителей и заинтересованные стороны. Это позволит избежать недопонимания, своевременно решать возникающие проблемы и поддерживать высокий уровень мотивации в команде.

Так же, необходимо проводить регулярную оценку эффективности управления проектами. Анализ полученных результатов позволит выявить слабые места и разработать мероприятия по их устранению. Постоянное совершенствование процессов управления проектами обеспечит повышение конкурентоспособности предприятия и достижение поставленных целей.

Для обеспечения успешной реализации проектов необходимо также уделять внимание управлению ресурсами. Это включает в себя планирование, распределение и контроль использования всех видов ресурсов, необходимых для выполнения проекта, включая трудовые, финансовые, материальные и информационные ресурсы. Эффективное управление ресурсами позволит избежать дефицита или избытка ресурсов, оптимизировать затраты и обеспечить своевременное выполнение задач.

Важным элементом управления проектами является также управление изменениями. В ходе реализации проекта неизбежно возникают изменения в требованиях, сроках, бюджете или других параметрах. Необходимо разработать четкий процесс управления изменениями, который позволит своевременно выявлять, оценивать и утверждать изменения, а также вносить соответствующие корректировки в планы и графики проекта [5, 74].

Не стоит забывать и о важности управления качеством. Необходимо разработать систему контроля качества, которая позволит обеспечить соответствие результатов проекта требованиям заказчика и установленным стандартам. Это включает в себя проведение регулярных проверок, тестов и аудитов, а также принятие корректирующих мер при выявлении отклонений.

Динамично развивающейся бизнес-среде управление проектами становится критически важным элементом успешной деятельности предприятия.

Эффективное управление проектами включает в себя планирование, организацию, мотивацию и контроль ресурсов для достижения конкретных целей. Этот процесс требует четкого определения задач, формирования команды, разработки детального графика и бюджета, а также постоянного мониторинга прогресса и внесения корректировок при необходимости. Внедрение системы управления проектами позволяет предприятию повысить прозрачность и предсказуемость бизнес-процессов, улучшить координацию между различными подразделениями и сократить сроки реализации проектов [3, 143].

Управление проектами играет ключевую роль в успешном функционировании современного предприятия. Различают несколько видов управления проектами, каждый из которых адаптирован под специфические нужды и цели организации. Одним из наиболее распространенных является управление проектами, ориентированное на результат. Здесь акцент делается на достижение конкретных, измеримых целей в установленные сроки и в рамках выделенного бюджета. Этот подход требует четкого планирования и контроля на каждом этапе реализации. Другой вид – управление проектами, ориентированное на процесс. В этом случае основное внимание уделяется оптимизации бизнес-процессов и повышению эффективности работы команды. Это подразумевает непрерывный мониторинг, анализ и улучшение рабочих процессов [2, 283].

Существует также адаптивное управление проектами, которое позволяет гибко реагировать на изменения во внешней среде и корректировать планы в процессе реализации. Такой подход особенно актуален в условиях высокой неопределенности и динамично меняющихся требований. Выбор конкретного вида управления проектами зависит от стратегии предприятия, характера проектов и доступных ресурсов.

В современном предприятии управление проектами выходит за рамки простого следования графику и бюджету. Оно становится стратегическим инструментом, позволяющим адаптироваться к изменениям внешней среды и быстро реагировать на новые возможности. Интеграция управления проектами в общую систему деятельности предприятия требует создания проектного офиса, который будет координировать проектные инициативы, разрабатывать стандарты и методологии, а также обучать персонал.

Ключевым аспектом успешного управления проектами является эффективное управление командой.

Формирование высококвалифицированной и мотивированной команды, способной работать слаженно и эффективно, является залогом успешной реализации проекта. Важно обеспечить четкую коммуникацию между членами команды, установить ясные цели и роли, а также создать благоприятную атмосферу для сотрудничества и обмена знаниями.

Не менее важным является управление рисками проекта. Проактивное выявление и оценка рисков позволяет разработать стратегии их минимизации. Это включает в себя анализ потенциальных угроз, разработку планов реагирования на риски и мониторинг их возникновения на протяжении всего жизненного цикла проекта [6, 324].

Управление проектами стало неотъемлемой частью деятельности современного предприятия, стремящегося к устойчивому росту и развитию.

Это комплексный процесс, охватывающий планирование, организацию, контроль и завершение проектов, направленных на достижение конкретных целей в рамках установленных ограничений по времени, бюджету и ресурсам.

Ключевая задача управления проектами заключается в обеспечении эффективного использования ресурсов и минимизации рисков при реализации проектных инициатив. Это достигается путем четкого определения целей проекта, разработки детального плана работ, распределения ответственности между участниками команды и непрерывного мониторинга прогресса.

В контексте системы деятельности предприятия управление проектами играет важную роль в реализации стратегических целей и задач. Оно позволяет эффективно внедрять новые технологии, разрабатывать новые продукты и услуги, оптимизировать бизнес-процессы и повышать конкурентоспособность компании.

В заключении следует отметить, что управление проектами в системе деятельности предприятия

представляет собой сложный и многогранный процесс, требующий интеграции стратегического планирования, оперативного управления и постоянного мониторинга. Эффективное управление проектами позволяет предприятию не только достигать поставленных целей в срок и в рамках бюджета, но и повышать конкурентоспособность, оптимизировать использование ресурсов и улучшать качество продукции или услуг.

Внедрение современных методологий управления проектами, таких как Agile или Lean, способствует гибкости и адаптивности предприятия к изменяющимся условиям рынка. Развитие компетенций в области управления проектами у сотрудников является ключевым фактором успеха, обеспечивая эффективную координацию и коммуникацию между различными отделами и заинтересованными сторонами [2, 58].

Таким образом, инвестиции в развитие компетенций в области управления проектами являются стратегически важным шагом для любого предприятия, стремящегося к устойчивому развитию и успеху в условиях динамичной бизнес-среды.

Список источников

1. Фляйшер К. Стратегический и конкурентный анализ. Методы и средства конкурентного анализа в бизнесе [Текст]/Фляйшер К., Бенсуссан Б. — М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2012. — 541с.
2. Новиков А. М., Новиков Д. А. Методология — М.: СИНТЕГ. — 663 с.
3. Молчанова Н. А. Управление проектами — современные тенденции и практические рекомендации//Менеджмент сегодня. — 2018. — № 4. — С.286–291.
4. Ефремов А. В., Артеменко Т. В. Управление проектами на предприятии//Управление качеством. — 2017. — № 9. — С.66–76
5. Раменская Л. А. Управление проектами [Текст]: учеб. пособие / Л. А. Раменская, Я. В. Савченко, М. В. Евсеева; М-во образования и науки РФ, Урал.гос.экон. ун-т — Екатеринбург: Изд-во УрГЭУ, 2014. — 164с.
6. Ларсон, Эрик У. Управление проектами [Текст]: учебник: пер. с англ. Пятого, полн. Перераб. Изд. / Эрик У. Ларсон, Клиффорд Ф. Грей; [пер. В. В. Дедюхин] — М.: Издательство «Дело и Сервис», 2013. — 784 с.
7. Брусницына, М. Н. Основы управления проектами в организации / М. Н. Брусницына. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2019. — № 43 (281). — С. 159-163. — URL: <https://moluch.ru/archive/281/63378/>
8. Мазур И. И., Шапиро В. Д., Ольдерогге Н. Г., Полковников А. В. Управление проектами [Текст]: учеб. пособие для студентов — 9-е изд. Стер. — М.: Издательство «Омега — Л», 2013. — 960 с.
9. Будущее за синергией проектного, процессного и бережливого управления <http://ac.gov.ru/events/019459.html>
10. Формирование систем управления проектами <http://projectimo.ru/upravlenie-proektami/korporativnaya-sistema-upravleniya-proektami.html>

УДК 005.86

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

АНТОШЕЧКИНА АНАСТАСИЯ ВИКТОРОВНА

ассистент

ФГБОУ ВО «Донбасская национальная академия строительства и архитектуры»

Аннотация: в условиях динамично развивающейся экономики и возрастающей конкуренции, инновационная деятельность становится ключевым фактором успеха для многих предприятий. Однако, эффективное внедрение инноваций невозможно без грамотного управления человеческими ресурсами. Управление персоналом инновационного предприятия – это комплексная задача, требующая системного подхода и внимания к различным аспектам: от формирования инновационной культуры до защиты интеллектуальной собственности. Только при условии грамотного управления человеческими ресурсами предприятие сможет успешно генерировать и внедрять инновации, обеспечивая себе конкурентные преимущества и устойчивое развитие.

Ключевые слова: управление персоналом, инновационное развитие, инновационное предприятие, конкуренция, кадровый потенциал, интеллектуальная собственность.

PERSONNEL MANAGEMENT OF AN INNOVATIVE ENTERPRISE

Antoshechkina Anastasia Viktorovna

Abstract: In a dynamically developing economy and increasing competition, innovation is becoming a key success factor for many enterprises. However, effective innovation is impossible without competent human resource management. Personnel management of an innovative enterprise is a complex task that requires a systematic approach and attention to various aspects: from the formation of an innovative culture to the protection of intellectual property. Only with proper human resource management will an enterprise be able to successfully generate and implement innovations, ensuring competitive advantages and sustainable development.

Keywords: personnel management, innovative development, innovative enterprise, competition, human resources, intellectual property.

Управление персоналом инновационного предприятия – это стратегически важная функция, направленная на привлечение, развитие и удержание талантливых специалистов, способных генерировать и внедрять новые идеи. В условиях динамично меняющегося рынка и жесткой конкуренции, именно человеческий капитал становится ключевым фактором успеха.

Эффективная система управления персоналом на инновационном предприятии подразумевает создание благоприятной среды для творчества и самореализации. Важно стимулировать инициативность, поощрять эксперименты и предоставлять возможности для профессионального роста.

Одним из важнейших аспектов является формирование команды, состоящей из специалистов с различным опытом и компетенциями, способных эффективно взаимодействовать друг с другом и решать сложные задачи. Необходимо также уделять внимание развитию лидерских качеств у сотрудников, способных вести за собой и мотивировать других на достижение общих целей [1, 28].

Важным является процесс адаптации новых сотрудников. В инновационной среде, где постоянно возникают новые проекты и задачи, быстрая адаптация к корпоративной культуре и специфике работы

играет решающую роль. Необходимо разработать эффективные программы адаптации, включающие в себя ознакомление с основными направлениями деятельности компании, знакомство с ключевыми сотрудниками и процессами, а также предоставление менторской поддержки [2, 51].

Для поддержания высокой эффективности работы персонала необходимо регулярно проводить оценку результатов деятельности. Оценка должна быть объективной и учитывать не только количественные показатели, но и качественные характеристики, такие как креативность, инициативность и способность к командной работе. На основе результатов оценки разрабатываются индивидуальные планы развития, направленные на устранение выявленных недостатков и дальнейшее развитие профессиональных компетенций.

Важным элементом системы управления персоналом является развитие лидерских качеств у сотрудников. Инновационным компаниям нужны лидеры, способные вдохновлять и мотивировать команду, принимать решения в условиях неопределенности и нести ответственность за результаты. Необходимо проводить обучение и тренинги, направленные на развитие лидерских навыков, а также предоставлять сотрудникам возможности для реализации своего лидерского потенциала.

Эффективное управление персоналом инновационного предприятия требует комплексного подхода, учитывающего специфику инновационной деятельности и потребности сотрудников. Необходимо создавать условия для развития, мотивации и удержания талантливых специалистов, способных генерировать новые идеи и реализовывать их на практике [3, 67].

Современное инновационное предприятие требует новых подходов к управлению персоналом, ориентированных на привлечение, удержание и развитие талантливых специалистов, способных генерировать и внедрять передовые идеи.

К ключевым тенденциям можно отнести следующие аспекты такие как:

- Персонализация: Индивидуальный подход к мотивации и развитию каждого сотрудника, учитывающий его уникальные навыки и цели.

- Гибкость: Создание гибкой рабочей среды, позволяющей сотрудникам адаптироваться к изменяющимся потребностям бизнеса и совмещать работу с личной жизнью.

- Развитие навыков: Непрерывное обучение и развитие компетенций сотрудников, необходимых для работы с новыми технологиями и процессами.

- Вовлеченность: Повышение вовлеченности сотрудников в процессы принятия решений и развития компании, создание чувства сопричастности и ответственности.

- Цифровизация: Использование цифровых технологий для автоматизации процессов управления персоналом, повышения эффективности коммуникаций и анализа данных.

Внедрение этих тенденций позволяет инновационным предприятиям создавать конкурентоспособную команду, способную успешно решать сложные задачи и обеспечивать устойчивый рост [4, 129].

Эффективная система управления талантами становится критически важной. Она включает в себя не только привлечение лучших специалистов на рынке труда, но и создание условий для их профессионального роста внутри компании. Программы менторства, коучинга и ротации кадров помогают сотрудникам раскрыть свой потенциал и получить новые знания и опыт.

Успешное управление персоналом инновационного предприятия требует комплексного подхода, сочетающего в себе стратегическое планирование, гибкость и ориентацию на развитие талантов. Это позволяет создать команду, способную не только адаптироваться к изменениям, но и активно формировать будущее компании.

В управлении персоналом инновационного предприятия задачи приобретают особую специфику, обусловленную высокой динамикой изменений, необходимостью постоянного внедрения новых технологий и повышенными требованиями к квалификации сотрудников. Ключевым аспектом становится формирование команды, способной генерировать, адаптировать и внедрять инновации, что требует пересмотра традиционных подходов к подбору, развитию и мотивации персонала.

Одной из приоритетных задач является привлечение и удержание талантливых специалистов, обладающих не только профессиональными знаниями и навыками, но и креативным мышлением, способностью к обучению и адаптации. Важным инструментом становится создание привлекательного HR-

бренда, который транслирует ценности инновационности, развития и профессионального роста.

Развитие персонала в инновационном предприятии требует постоянного обучения и повышения квалификации, ориентированного на освоение новых технологий, методов работы и развитие soft skills. Необходима система непрерывного обучения, включающая как внутренние тренинги и мастер-классы, так и внешнее обучение, участие в конференциях и стажировках [4, 35].

Мотивация персонала в инновационной среде должна быть направлена на стимулирование творческой активности, инициативности и готовности к риску. Важно создавать систему, поощряющую генерацию и внедрение новых идей, признающую вклад каждого сотрудника в инновационный процесс. Гибкая система оплаты труда, включающая премии за инновационные разработки и достижения, становится неотъемлемой частью мотивационной стратегии [3, 177].

Управление персоналом инновационного предприятия представляет собой сложную и многогранную задачу, требующую гибкого и адаптивного подхода. Ключевым фактором успеха является создание среды, способствующей развитию инновационного мышления, генерации новых идей и их эффективной реализации. Это достигается путем привлечения талантливых специалистов, предоставления им возможностей для обучения и развития, а также формирования корпоративной культуры, поддерживающей эксперименты и толерантной к ошибкам.

Успех инновационного предприятия во многом зависит от того, насколько эффективно выстроена система управления персоналом, насколько она способствует привлечению, удержанию и развитию талантливых сотрудников, способных генерировать и реализовывать инновационные идеи.

В заключение рассмотренных аспектов управления персоналом инновационного предприятия следует подчеркнуть, что эффективность инновационной деятельности напрямую зависит от качества человеческого капитала и грамотно выстроенной системы его развития.

Инновационное предприятие должно привлекать и удерживать талантливых специалистов, предлагая им конкурентоспособную заработную плату, привлекательные условия труда и возможности для карьерного роста. Ключевым фактором успеха является создание благоприятной среды для сотрудничества и обмена знаниями между различными отделами и командами.

Внедрение современных технологий управления персоналом, таких как системы анализа данных и платформы для онлайн-обучения, позволяет повысить эффективность процессов рекрутинга, оценки и развития персонала [5, 56].

Таким образом, управление персоналом инновационного предприятия – это сложная и многогранная задача, требующая комплексного подхода и постоянной адаптации к меняющимся условиям рынка. Успешное решение этой задачи является залогом конкурентоспособности и устойчивого развития предприятия. Управление персоналом инновационного предприятия представляет собой многогранный и динамичный процесс, требующий от руководства гибкости, стратегического мышления и глубокого понимания специфики инновационной деятельности.

Эффективное управление персоналом инновационного предприятия является залогом успешной реализации инновационных проектов, повышения конкурентоспособности и устойчивого развития компании в долгосрочной перспективе. Необходимо учитывать, что инновационная деятельность часто сопряжена с неопределенностью и риском. Поэтому важно создавать атмосферу психологической безопасности, где сотрудники не боятся предлагать новые идеи, даже если они кажутся нереальными. Поддержка инициативы и готовность к экспериментам являются ключевыми факторами успеха инновационного предприятия.

Список источников

1. Ансофф И. Стратегическое управление : пер. с англ. М. : Экономика, 1989
2. Синов В.В. Человеческие ресурсы инновационной деятельности // Креативная экономика. - 2007. - № 5(5). – С.58—65.
3. Инновационный менеджмент : учеб.-метод. пособие / сост. С. В. Васильев ; Новгород. гос. ун-т им. Ярослава Мудрого. Великий Новгород, 2006

4. Зуб А. Т. Стратегический менеджмент. Теория и практика : учеб. пособие для вузов. М. : Аспект Пресс, 2002
5. Васильева М. Г. Мотивация персонала в условия внедрения инноваций // Управление персоналом. 2009 № 10 С. 56
6. Управление персоналом организации. Учебник / Под ред. А.Я. Кибанова. – М.: Инфра-М, 2010. – 695 с.
7. Дубина И.Н. Управление творчеством персонала в условиях инновационной экономики / И.Н. Дубина. — М.: Academia, 2009. — 374 с.
8. Боровикова Н., Паринова А. Нововведения организации: предупрежден – значит, защищен // Персонал-Микс. 2004 № 2 С. 95–100.

УДК 334

БИРЮЗОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ В СОВРЕМЕННЫХ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЯХ

ГАЙЗЕТДИНОВА АЛИНА АНДРЕЕВНА,

магистр 2 курса, гр. 14.7-2335

ХАЙРУЛЛИНА АЛЬБИНА ДЖАВДАТОВНА

к.э.н., доцент

ФГАОУ ВО «КФУ»

Аннотация: В последние годы все большую популярность набирают новые взгляды на организацию управления в компании. Руководители ищут модели, при которых организация сможет развиваться более эффективно и быстро подстраиваться под постоянно меняющийся рынок. В связи с этим «бирюзовое» управление привлекает внимание многих собственников бизнеса, однако существуют определенные сомнения о реальности такой модели в условиях российского бизнеса. В данной статье будут рассмотрены конкретные примеры компании России, использующих данную модель управления.

Ключевые слова: бирюзовое управление, бирюзовые компании, холакратия, социократия, модели управления.

TEAL MANAGEMENT IN MODERN RUSSIAN COMPANIES

**Gaizetdinova Alina Andreevna,
Khairullina Albina Javdatovna**

Abstract: Recently, new views on the organization management have become increasingly popular. Managers are looking for models in which organization can develop more efficiently and quickly adapt to an ever-changing market. In this regard, the "teal" management attracts the attention of many business owners, however, there are certain doubts about the reality of such a model in the conditions of Russian business. This article will consider specific examples of Russian companies using this management model.

Keywords: teal management, teal companies, holacracy, sociocracy, management models.

С момента постройки египетских пирамид и по сегодняшний день модели управления организацией являются объектом неустанный анализа. К началу XXI века казалось, что все давно изучено и ничего нового в этом направлении уже не придумать. Однако, посмотрев сегодня на практику управления российского бизнеса, мы увидим, что появились компании с непривычной, новой и, казалось бы, даже нелогичной системой управления: бирюзовой.

Появление данной модели в полном ее смысле связано с именем Фредерика Лалу, а точнее с его книгой «Открывая организации будущего» [1]. В ней Лалу представил 7 стадий моделей управления, связанных с развитием сознания человечества. Зарождение данных идей началось еще в 60-х годах прошлого века, однако именно Лалу разработал наиболее полную систему моделей на сегодняшний день. В соответствии с его анализом, каждому этапу эволюции человеческого общества соответствует собственная модель управления. Так, наиболее древней моделью организации является «красная» - в ней самым важным аспектом является сила, а вся полнота власти сосредоточена в руках самого сильного ее члена, то есть руководителя – без него ничего не решается и не приходит в действие. Следующим этапом развития для управления стали «янтарные» организации: они характеризуются чрезвычайной важностью ролей, принятых на себя работниками в компании, четкой иерархичностью и

обязательностью субординации должностей. Следующей ступенью развития является «оранжевое» управление, для которого наиболее важным аспектом развития организации является материалистическая составляющая, при этом все более «духовное» отбрасывается за ненадобностью и неэффективностью, так как не помогает в преследовании единственной цели бизнеса – получении прибыли. При этом, в отличие от предыдущих систем, в «оранжевых» компаниях некоторым отделам даётся уже несколько большая свобода в исполнении задач, хотя сами задачи все еще всегда исходят от руководителя. Предпоследней моделью является «зеленое» управление. В таких организациях на первое место встают чувства, и в особенности – чувство справедливости. На этом этапе начинает проявляться децентрализация в организации, предоставление работникам «в полях» свободы принимать решения, влияющие на их зону ответственности. И, наконец, последней на сегодняшний день описанной автором моделью является «бирюзовая». Ее главными принципами являются:

1. Целостность
2. Самоуправление
3. Эволюционная цель

Сама организационная модель выглядит следующим образом:

- отсутствуют или максимально сокращены начальники/руководители в традиционном смысле. Вместо них есть наставники, которые работают вместе с остальными участниками команды;
- принято коллегиальное обсуждение общих для компании аспектов, таких как планирование, бюджет;
- прием на работу осуществляется не начальником, а рядовыми работниками;
- прибыль распределяется между работниками ими же самими;
- должностей нет, вместо них - у каждого работника определены обязанности, которые могут гибко перераспределяться;
- обязательно существует устав или Конституция, в которой прописываются принципы работы организации и т.д.

Бирюзовое управление — это общий тип управления, который может быть реализован различными методами организации. Наиболее популярными из них являются социократия и холакратия.

Итак, как же бирюзовые организации выглядят в российской практике?

Одним из самых известных представителей бирюзового управления в России является компания «Вкусвилл». При этом один из управляющих компании, Валерий Разгуляев, говорит о том, что цели стать «бирюзовыми» нет и быть не должно [2, с.123], это - всего лишь инструмент для достижения целей. Что использует «Вкусвилл» в своей работе из концепции Лалу о бирюзовом управлении? Во-первых, в данной компании существует «система обещаний»: на каждого работника накладывается обязанность добиваться какого-то результата (например, чтобы пол всегда был чистым) для этого задается вопрос: что тебе необходимо, чтобы ты мог пообещать, что пол будет чистым? Работник перечисляет, что ему для этого нужно, к примеру, швабра и хорошее моющее средство, после чего обещание закрепляется. Если обещание регулярно выполняется плохо, что заносится в отдельную табличку по каждому человеку - работника увольняют. Причем конкретные сроки отсутствуют, оценки должны выставляться субъективно «заказчиком» обещания.

Тесно с этим инструментом также связан и принцип «задвоения», когда одинаковые обязанности ложатся на двоих работников, и, если работа постоянно есть только у одного работника, значит с другим - что-то не так: либо он сам не проявляет инициативу, либо другие сотрудники не хотят с ним работать из-за сложностей в коммуникации. Соответственно, такой работник тоже в компании долго не задерживается.

Во «Вкусвилл» существует также принцип «открытости информации», в том числе финансовой: каждый работник знает заработную плату не только свою, но и всех своих коллег. Это позволяет работникам не рассматривать друг друга как врагов, а скорее - как команду. Кроме того, у топ-менеджеров нет личных KPI, только общий бонус - как команды, который распределяется между всеми топ-менеджерами [3, 34м. 37с.] Сделано это по той причине, что имея личные KPI, топ-менеджеры могут забирать какие-то аспекты на себя, в минус всей команды, а соответственно, и всей компании, либо

же каким-то образом занижать выполнение KPI других менеджеров и их отделов. При указанной же системе, объединяющей целью является общий успех команды, что, в любом случае, ведет за собой успех компании. В результате - по итогу 2022 года компания «Вкусвилл» получила прибыль в размере более 10 млрд. рублей только по основной деятельности [4]. А в 2023 году совокупный оборот достиг 329 млрд руб. [5]

Другим, не менее интересным примером российского бизнеса с бирюзовым управлением, является Банк «Точка». Первые эксперименты с «бирюзой», а точнее, с одним из ее инструментов – холакратией, начались еще в 2013 году и были неудачными [6]. Часть работников увидела «лазейки» в новой системе и начала уходить от ответственности и работы. Однако это не заставило руководителей сдаваться. На сегодняшний день, Банк «Точка» действительно представляет из себя холакратию: организационная структура не является иерархией, а состоит из «кругов», в которые могут входить другие «круги» поменьше, и у каждого есть своя цель и миссия. Каждый «круг» имеет в себе 4 обязательные роли (именно роли, а не должности): лидер, фасилитатор, секретарь и представитель. За исключением лидера, все роли назначаются по итогу голосований среди работников круга. Роль лидера – транслировать миссию и цель круга, отвечать за результат, однако он не доносит информацию до «материнского круга» — это делает представитель. Таким образом, исключается возможность злоупотребления лидером своими полномочиями. Позитивные аспекты холакратии «Точка» видит в том, что система эта достаточно подвижна, гибка к изменениям на рынке, открывает возможности для развития большого количества идей, так как нет босса, который может сказать, что идея ему не нравится и поэтому реализовываться не будет. У работника есть идея – он может ее реализовать. Несомненно, есть и определенные минусы, самый большой – сложность подбора персонала. Во-первых, не все понимают, что такое холакратия и это может их напугать, хотя количество информации о данной системе управления в последние годы неустанно растет. Во-вторых, далеко не все могут сами себя контролировать при отсутствии начальника. И хотя таких людей стараются не брать на работу, ошибки все же случаются.

Еще одним из примеров бирюзового управления в российском бизнесе является компания «OIL ENERGY», которая, кроме того, является также и единственной на данный момент бирюзовой организацией в нефтегазовой отрасли в Российской Федерации. Довольно часто говорят, что бирюзовое управление подходит лишь бизнесу, связанному с «мягкими» нишами, но никак не подходит для более «твердого» бизнеса. Однако «OIL ENERGY» опровергает данную теорию. В 2018 году, спустя 8 лет работы компании, у основателя, Дмитрия Зацепина, было уже четкое понимание, что нужно что-то радикально менять [7]. Его выбор пал на социократию.

Социократия – метод управления, в котором иерархия заменена на «круги», но в отличие от холакратии, в социократии отсутствует лидер и сами команды не создаются «сверху». Социократия базируется на 7 принципах: эффективность, ответственность, прозрачность, согласие, равенство и непрерывное совершенствование. Особенно необходимо пояснить принцип согласия – он подразумевает, что, если одно из лиц - против какой-то идеи или решения, он обязан объяснить: почему, по его мнению, это не является разумной идеей. Если его объяснение не кажется команде обоснованным – идея будет принята.

Модель организационной структуры «OIL ENERGY» представлена на рис.1.

Что же было сделано? Во-первых, как видно, была изменена сама структура организации – вместо отделов появились «круги», отсутствуют начальники, а работники могут находиться одновременно в нескольких кругах. Во-вторых, работникам была дана свобода в осуществлении новых идей. Благодаря тому, что у работников теперь больше возможностей для принятия деятельного участия в работе компании, запускается все больше новых проектов, в том числе - вне нефтяной отрасли, при этом с минимальным участием руководителя, что раньше было бы совершенно невозможно, как минимум, потому что одного руководителя, на котором висит ответственность за все решения, не хватит на обсуждения всех возникающих идей. По итогу, с 2017 года прибыль компании повысилась на 185 млн.рублей или 385%.

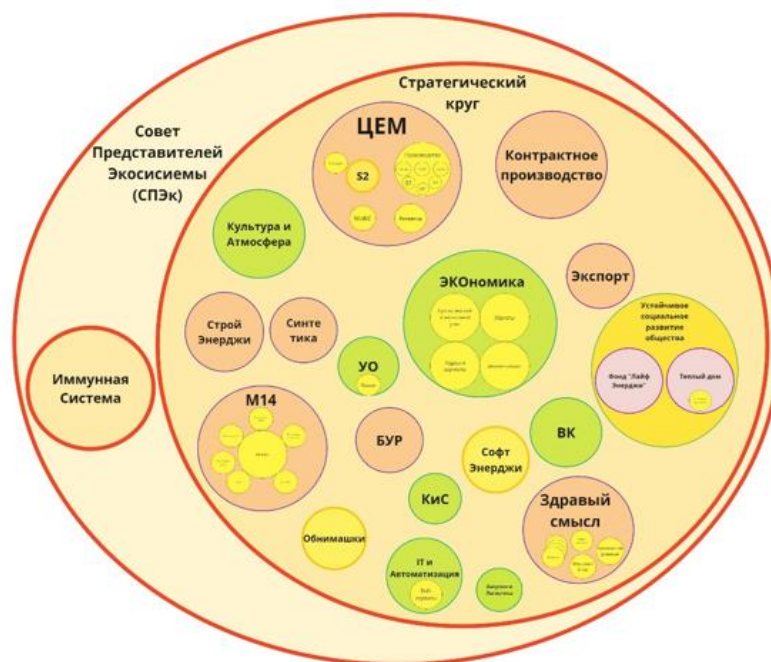


Рис. 1. Организационная структура компании «OIL ENERGY» [8]

Таким образом, мы видим на практике, что возможность существования «бирюзовых» компаний в России не только имеет место быть, но и доказывает свою эффективность и необходимость. Однако, «бирюзовое» управление – это не новомодный тренд, которому можно бездумно следовать, чтобы просто быть «не как все» — это инструментарий, который при взвешенном и разумном подходе может улучшить или кардинально поменять ситуацию в вашем бизнесе, поэтому к решению о применении данной модели необходимо подходить осознанно.

Список источников

1. Лалу Ф. Открывая организации будущего. Москва: МИФ, 2016. – 610с.
2. Разгуляев В. Бирюзовое управление на практике: опыт российских компаний. Альпина Паблишер, 2020 – 222с.
3. Александр Соколовский. Как создать бизнес с оборотом в 250 миллиардов без кредитов и бюджетов? Андрей Кривенко. 16.05.2023г. – [Электронный ресурс] – URL: <https://www.youtube.com/watch?v=mqrw5Mcx3uw> (дата обращения: 24.03.25г.).
4. РБК компании. Бухгалтерская отчетность АО «Вкусвилл» – [Электронный ресурс] – URL: <https://companies.rbc.ru/id/1217700253671-nao-vkusvill/#finance> (дата обращения: 24.03.25г.).
5. INTERFAX. "Вкусвилл" в 2024 году увеличил оборот на 27%, до 329 млрд рублей– [Электронный ресурс] – URL: <https://www.interfax.ru/business/1004791> (дата обращения: 25.03.25г.).
6. TOPSPEAKER. Борис Дьяконов: О холакратии в банке "Точка" 22.12.2023г. – [Электронный ресурс] – URL: <https://www.topspeaker.ru/articles/upravlenie-menedzhment/boris-dyakonov-o-kholakratii-v-banke-tochka/?ysclid=lqg7xdge65687019629> (дата обращения: 24.03.25г.).
7. Бирюзовые практики управления. "Ойл Энерджи" – [Электронный ресурс] – URL: <https://www.topspeaker.ru/articles/upravlenie-menedzhment/boris-dyakonov-o-kholakratii-v-banke-tochka/?ysclid=lqg7xdge65687019629> (дата обращения: 24.03.25г.).
8. Зацепин Дмитрий. Бирюзовые компании в России - миф или реальность. Опыт Oil. Презентация.// ФД Live. 32 слайда. – [Электронный ресурс]– URL: <https://event.fd.ru/seminar/30807-biryuzovye-kompanii-v-rossii---mif-ili-realnost-opyt-oil-energy?ysclid=lqh3rpnii306474752> (дата обращения: 24.03.25г.).

УДК 330

НОВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ К ОЦЕНКЕ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

ТРУХАНОВ ДМИТРИЙ АЛЕКСЕЕВИЧ

аспирант кафедры экономической теории и регионального развития
Челябинский государственный университет,
Челябинск, Россия

Аннотация. Методология играет ключевую роль в развитии экономической науки, позволяя исследовать экономическую реальность во всем её многообразии. Изменения в методологических подходах приводят к переосмыслению научных знаний, раскрывая новые аспекты экономических явлений и механизмы их взаимодействия.

Ключевые слова. Стратегия, организация, квантово-релятивистский подход, менеджмент.

NEW DIRECTIONS FOR EVALUATING THE EFFECTIVENESS OF THE STRATEGIC MANAGEMENT OF THE ORGANIZATION

Trukhanov D.A.

Annotation. Methodology plays a key role in the development of economics, allowing us to explore economic reality in all its diversity. Changes in methodological approaches lead to a rethinking of scientific knowledge, revealing new aspects of economic phenomena and the mechanisms of their interaction.

Keywords. Strategy, organization, quantum relativistic approach, management.

Современные экономисты стремятся обогатить исследовательский инструментарий. Ярким примером служит экономическая синергетика, рассматривающая экономику как сложную самоорганизующуюся систему. Хотя этот подход основан на прогрессивных принципах (несводимость, эволюция, нелинейность, самоорганизация), он не решает фундаментальные вопросы экономической теории.

Предлагается новый методологический подход, основанный на квантово-релятивистской картине мира. В его рамках экономические элементы демонстрируют двойственную природу: могут проявлять себя как волны или частицы с макросвойствами.

Ключевым микросубъектом экономики признается индивид, поскольку он является организационно неделимым элементом. Экономическое поведение рассматривается как процесс изменения благосостояния в особом экономическом пространстве состояний.

Предлагается структурировать экономическое пространство по шести основным параметрам:

-три измерения для субъективных оценок благосостояния

-три измерения для объективных оценок благосостояния

Такое структурирование учитывает три сферы экономической активности индивида:

-Общественный сектор

-Бизнес

-Домашнее хозяйство

Такой подход позволяет выявить волновой характер поведения экономических субъектов, что расширяет понимание микроэкономических процессов.

В рамках современной экономической теории установлено, что индивид демонстрирует полипозиционное присутствие в экономическом пространстве, реализуя множественные функциональные роли в синхроническом срезе. Это проявляется в одновременном осуществлении потребительских и производственных функций в отношении частных и общественных благ, а также в формировании разновекторных оценок благосостояния.

Статистически значимая вероятность мультилокализации микросубъекта подтверждает его волновую природу с присущими характеристиками распространения, дифракции и интерференции в экономическом континууме. При переходе к партикулярному состоянию происходит пространственная локализация экономического агента.

Механизм эндогенной самоорганизации экономической системы базируется на нарушении симметричного распределения поведенческих паттернов агентов и их функциональной дифференциации. Первичная структуризация обусловлена гетерогенностью компетенций индивидов, детерминирующей их поведенческую локализацию.

Существенным фактором самоорганизации выступает коллективная динамика микросубъектов, проявляющаяся в когерентном поведении и опосредованных взаимодействиях. Корреляционные связи, формирующиеся в экономической системе, обусловлены:

- высокой плотностью микросубъектов
- комплексной природой их взаимодействий
- нелинейным характером индивидуального поведения

Многофакторность экономического поведения определяется наличием множественных степеней свободы, обуславливающих как контактные, так и дистанционные формы взаимодействия. Интегральная структура экономической системы формируется посредством информационных полей, обеспечивающих корреляцию поведения удаленных субъектов.

Квантово-волновая природа экономических агентов проявляется в существовании множественных поведенческих траекторий при инвариантных условиях, что создает предпосылки для самоорганизации системы. Ограниченность традиционной экономической парадигмы, игнорирующей квантово-волновые характеристики микросубъектов, препятствует адекватному описанию механизмов системной структуризации и коллективного поведения.

Подходы, основанные на квантово-релятивистской теории изучались в ряде статей. Так, Дэвид Оррелл и Монире Хоушманд в 2022 году опубликовали статью о квантовой склонности в экономике. Статья основана на том, что рациональное экономическое поведение у субъектов часто нарушается.

В рамках экономической теории традиционно рассматриваются силы спроса и предложения, при этом в равновесном состоянии они взаимно компенсируются, что не позволяет сформировать последовательную концепцию экономической массы. Анализ динамики транзакций ограничивается предположением о равновесном состоянии системы.

Концепция склонности по мнению авторов предоставляет альтернативный подход, «вводя понятие энтропийной силы, отражающей стремление системы к максимизации энтропии. В статистической физике энтропийная сила для вероятностного распределения $P(x)$ определяется как:

$$f(x) = \gamma P'(x)/P(x) = kBT * P'(x)/P(x)$$

где T - температура, kB - постоянная Больцмана. В экономическом контексте склонность интерпретируется как воздействие энтропийной силы на психологическое состояние экономических агентов.

При нормальном распределении функции склонности с параметрами μ (среднее) и σ (стандартное отклонение), где логарифмическая цена является переменной, энтропийная сила принимает вид:

$$F(x) = -k(x-\mu)$$

где $k = \gamma/\sigma^2$ - константа силы. Эта линейная сила отражает ментальное стремление агента скорректировать цену до желаемого уровня.

Для учета эффектов интерференции и запутанности применяется квантово-механический подход, где функция склонности рассматривается как произведение волновой функции». Квантовый гармонический осциллятор, как аналог классической системы с линейной пружиной, характеризуется нормальным распределением с параметрами μ и σ , а связанная масса определяется выражением:

$$m = \hbar^2 \omega / \sigma^2$$

Масса обратно пропорциональна дисперсии: узкая кривая склонности имеет большую массу по сравнению с широкой кривой. Масштабный коэффициент $\gamma = \hbar \omega / 2$ имеет размерность энергии.

Частота ω связана с обратным временем Больцмана $t_B = \hbar / (k_B T)$, представляющим время достижения теплового равновесия. В социальном контексте частота интерпретируется как сопротивление изменениям. Для фондового рынка частота отражает скорость возврата к среднему значению доходности, а константа \hbar выступает коэффициентом масштабирования.

В экономической транзакции функция склонности покупателя обычно имеет более высокую среднюю цену, чем у продавца. Совместная функция склонности, являющаяся произведением индивидуальных склонностей, представляет собой масштабированное нормальное распределение с энтропийной силой, равной сумме сил участников.

Модель осциллятора, будучи вероятностной по своей природе, применима для моделирования рыночных явлений, включая ценообразование и объем опционов. Квантовый осциллятор, в отличие от классического, имеет дискретные энергетические уровни: основное состояние соответствует нормальному распределению, а возбужденные состояния описывают аномальное рыночное поведение.

Квантово-энтропийный подход обеспечивает согласованную систему уравнений для описания динамики системы, особенно эффективной при анализе информационных потоков в финансовых операциях. Работа, требуемая для изменения психического состояния агента (от x_1 до x_2), определяется как:

$$\Delta E = \gamma * \ln(P(x_2)/P(x_1))$$

При типичном изменении склонности в 3 раза (близко к числу e), необходимая энергия составляет:

$$\Delta E = \hbar \omega / 2$$

Эта базовая энергия квантового осциллятора подчеркивает связь между квантовым познанием и экономическими решениями, аналогично энергии перехода кубита в квантовом компьютере [1].

Отдельного внимания заслуживает научная работа Огородниковой Т. В. об индивидуальном и коллективном волновом поведении микросубъектов экономики. По мнению автора традиционные принципы в экономике имеют схожесть с механистической картиной мира, которая создает представление об экономике как о неизменном, а исследование экономического поведения субъекта – метод сравнительной статистики [2]. Автор предлагает выделять новые параметры для исследования – экономическую энергию, мотив экономического действия и другие. Описывая квантово-релятивистскую теорию с позиции экономика, автор предлагает новое понятие – волна экономического поведения микросубъекта, под которым понимается процесс колебания вероятности пребывания индивида в определенном экономическом состоянии. Однако статья посвящена полностью теории, каких либо практических приемов в ней найдено не было.

В статье о квантовой экономике и квантовых вычислениях в экономике Козырева А. Н. предлагается «математическая функция представляющая собой математическую минимизацию функции Изинга.

$$\min \left(\sum_{i=1, j < i}^n s_i J_{ij} s_j + \sum_{i=1}^n h_i s_i \right), \quad s_i \in \{0, 1\},$$

где J_{ij} – энергия взаимодействия между частицами, h_i – локальное поле. При этом стоит отметить, что $s_i = s_i^2$, если $s_i \in \{0, 1\}$. По этой причине второе слагаемое в скобках остается неизменным при замене s_i на s_i^2 или наоборот. По сути, здесь представлена задача минимизации квадратичной формы, но в некоторой модификации, возможной лишь потому, что 0 в квадрате равен 0, а 1 в квадрате равен 1» [3].

Мы считаем данный подход достаточно революционным с теоретической точки зрения, однако практическая применимость этой теории не изучена в должной степени.

Квантово-релятивистский подход демонстрирует более глубокую связь с целеполаганием в стратегическом менеджменте по сравнению с классическим подходом по нескольким ключевым причинам:

1. Гибкость в достижении целей
 - В квантовом подходе цели достигаются через создание определенного энергетического состояния, а не через жесткое планирование
 - Это позволяет сотрудникам самостоятельно выбирать наиболее эффективные пути достижения целей
 2. Вероятностное целеполагание
 - В классическом подходе преобладает жесткая иерархия и строгое следование инструкциям
 - Квантовый подход использует вероятностную модель принятия решений
 - Это позволяет учитывать множество возможных сценариев развития событий
 - Классический подход опирается на детерминированные модели, что ограничивает гибкость
 3. Управление через состояние
 - В квантовом менеджменте лидер управляет ситуацией через собственное внутреннее состояние
 - Это особенно эффективно в профессиональных командах с высоким уровнем доверия
 - Классический подход опирается на формальные инструкции и регламенты
 4. Системный подход к целеполаганию
 - Квантовый подход учитывает взаимосвязанность всех элементов системы
 - Позволяет создавать синергетический эффект через правильное формирование состояний
 - В классическом подходе элементы системы рассматриваются изолированно
 5. Эффективность в современных условиях
 - Квантовый подход лучше соответствует быстро меняющимся условиям рынка
 - Позволяет оперативно реагировать на изменения через корректировку состояний
 - Классический подход часто оказывается слишком медленным и громоздким
- Таким образом, квантово-релятивистский подход предоставляет более гибкие инструменты для целеполагания в стратегическом менеджменте, что делает его более эффективным в современных условиях динамичного бизнеса. Он позволяет создавать условия, при которых желаемые результаты достигаются с максимальной вероятностью, вместо жесткого следования заранее определенным планам.

Список источников

1. <https://www.frontiersin.org/journals/artificial-intelligence/articles/10.3389/frai.2021.772294/full>
2. Огородникова, Т. В. Индивидуальное и коллективное волновое поведение микросубъектов экономики: методологический аспект / Т. В. Огородникова. – Иркутск : Байкальский государственный университет экономики и права, 2007. – 296 с. – ISBN 978-5-7253-1577-6. – EDN PBQIXL.
3. Козырев, А. Н. Квантовая экономика и квантовые вычисления в экономике / А. Н. Козырев // Цифровая экономика. – 2018. – № 3(3). – С. 5-12. – EDN YRRWBF.

УДК 334

КСО И ЛОЯЛЬНОСТЬ СОТРУДНИКОВ: СОЗДАНИЕ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОЙ РАБОЧЕЙ СРЕДЫ, ПРОДВИЖЕНИЕ ЦЕННОСТЕЙ КОМПАНИИ И ВОВЛЕЧЕНИЕ ПЕРСОНАЛА В ПРОЕКТЫ

ШИПИЛОВА НАСТАСЬЯ АЛЕКСАНДРОВНА

студент

Краснодарский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова

*Научный руководитель: Лопатина Ирина Юрьевна**к.э.н., доцент**Краснодарский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова*

Аннотация: в статье исследуется влияние корпоративной социальной ответственности на лояльность сотрудников, а так же анализируются такие аспекты влияния КСО, как: создание комфортной рабочей среды, продвижение ценностей и вовлечение персонала в проекты.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, лояльность, проект, вовлеченность, рабочая среда.

CSR AND EMPLOYEE LOYALTY: CREATING AN ATTRACTIVE WORK ENVIRONMENT, PROMOTING COMPANY VALUES AND INVOLVING STAFF IN PROJECTS

Shipilova Nastasia Alexandrovna*Scientific supervisor: Lopatina Irina Yurievna*

Abstract: the article examines the impact of corporate social responsibility on employee loyalty, as well as analyzes such aspects of the impact of CSR as: creating a comfortable working environment, promoting values and involving staff in projects.

Keywords: corporate social responsibility, loyalty, motivation, engagement, work environment.

Корпоративная социальная ответственность (КСО) - это желание компании не только получать прибыль от работы, но и улучшать мир и настроение внутри компании. Оно заключается в заботе о своих сотрудниках, о их семьях и личной жизни, об окружающей среде и общественности в целом. Руководство и работники, которые социально ориентированы, беспокоятся не только о том, сколько и как заработать, но и о воздействии компании на мир.

Корпоративная социальная ответственность делится на несколько уровней. Каждый из них показывает, насколько сильно компания вовлечена в КСО деятельность:

1. Основной уровень - это самый минимальный уровень социальной ответственности, в котором компания выполняет все нормы и законодательные требования.

2. Средний уровень. На этом уровне компания начинает самостоятельно внедрять всевозможные нововведения, которые улучшают поддержку сотрудников, минимизируют урон экологический составляющей, а так же призывают участвовать в общественно важных мероприятиях.

3. Высокий уровень. Этот уровень является самым высоким и подразумевает под собой то, что компании отдают большое количество внимания общественным программам, проявляют высокую инициативу в вопросах экологии, а так же взаимодействуют с некоммерческими организациями в этих вопросах.

К основным принципам социально ответственных компаний можно отнести:

1. Публичность и прозрачность. Это означает, что бизнес должен вести свою деятельность открыто. Все сотрудники и общественность в целом имеют доступ к отчётам и любой информации о деятельности компании.

2. Достоверность. Сведения о работе социально ответственных компаний должны быть правдивыми и их нельзя подделать.

3. Актуальность и значимость. Этот принцип заключается в том, что вся работа, проводимая в компании, должна соответствовать ключевым потребностям общества и приносить пользу людям и окружающему миру.

4. Политическая нейтральность. КСО-деятельность не должна быть как-либо связана с поддержкой политиков или политических партий.

Корпоративная социальная деятельность имеет свои преимущества и недостатки для компании.

К преимуществам внедрения КСО в компанию можно отнести:

1. Улучшение репутации компании. Участие в различных мероприятиях, связанных с корпоративной социальной ответственностью, может существенно повысить репутацию компании. Если бизнес показывает отсутствие безразличия к социально важным темам и высоко моральным принципам, это помогает получить признание общества и повысить его лояльность и стоимость бренда.

2. Вовлечение сотрудников. Задания, связанные с КСО, помогают значительно повысить мотивацию и вовлеченность работников. Когда сотрудник понимает, что его работодатель оказывает благоприятное влияние на окружающий мир и общественность, а так же осознаёт важность его роли и вклада, вносимого во время работы, а это в свою очередь очень сильно влияет на мотивацию и продуктивность.

3. Привлечение инвесторов. Инвесторы часто обращают своё внимание на компании, которые активно используют КСО. Поэтому компании с публичной и подробной информацией о социальной ответственности имеют более высокий шанс привлечь стабильных и ответственных инвесторов.

4. Снижение рисков. КСО так же может являться для компании защитой от рисков и кризисов. Решая социальные проблемы и принимая активное участие в экологических вопросах, компании снижают вероятность неблагоприятных происшествий. Если возникают проблемы, использование социальной ответственности помогает решить их и смягчить последствия.

К недостаткам внедрения КСО можно отнести:

1. Финансовые затраты. Одним из главных недостатков КСО является экономический вопрос, который накладывается на компанию. Реализация благотворительных инициатив очень часто оказывается затратной и требует значительных денежных инвестиций.

2. Непоследовательная реализация. Обеспечить постоянную реализацию КСО может быть затруднительно для организации из-за того, что отделы могут по разному воспринимать цели КСО и это приводит к тому, что люди по разному смотрят на конечный итог и исполнение.

3. Сложность измерений. Измерить эффект и результат от задач КСО может быть сложно, так как количественная оценка социальных и экологических благ затрудняет оценку реальной цены всех усилий.

4. Создание ложного имиджа. Бывает такое, что компании создают позитивный имидж и подкрепляют его, но занимаются КСО лишь формально, чтобы создать видимость и завоевать доверие, не принося пользы обществу и экологии.

Для формирования и внедрения КСО в компании необходимо:

1. Выбрать направление. В первую очередь бизнес, используя финансовые возможности и учитывая основные направления компании, должен определить, в какой сфере деятельности он хочет развиваться. Направление должно полностью соответствовать модели предприятия и ценностям бренда, это позволит грамотно распорядиться средствами, а так же хорошо отразится на развитии компании.

2. Сформировать команду. В данном вопросе крупные компании могут позволить себе создать определённые отделы с людьми, занимающимися деятельностью КСО, а более маленькие организации берут в компанию сотрудников из разных отраслей. Так же, если проект требует участия сторонних партнёров, необходимо их найти.

3. Разработка стратегии и внедрение её в работу. В процессе этого этапа компания создаёт и проводит на практике разного вида мероприятия и делает их список публичным как для сотрудника, так и для общества.

4. Отслеживание эффективности. Это важный этап позволяющий оценить результаты деятельности, а так же спланировать дальнейший ход работы и провести корректировки.

Внедрение компаниями корпоративной социальной ответственности так же помогает повысить уровень лояльности сотрудников.

Лояльность сотрудников - это готовность работника делать для компании больше, чем от них требует руководство, делиться собственным мнением о производственных вопросах, а так же проявлять желание достигнуть более высоких целей во благо процветания бизнеса. Зачастую, более лояльные сотрудники ставят цели и интересы компании выше своих личных, проявляя тем самым свою самоотверженность на благо компании.

Лояльность сотрудников делится на несколько видов:

1. Поведенческая лояльность. Для этого вида лояльности имеет важное значение срок работы сотрудников в компании. Человеку важны те ресурсы и труды, которые он уже вложил в развитие организации, но так же он оценивает потери в случае ухода из компании.

2. Аффективная лояльность. Данный вид подразумевает, что сотруднику нравится его работа, ему близки цели и планы компании, и он считает успех организации своим собственным, а так же видит возможность принести максимальную пользу и показать свои таланты с лучшей стороны.

3. Нормальная лояльность. Подобный вид лояльности является чувством долга и обязанности. Человек остаётся в компании, потому что считает, что обязан завершить цели, поставленные компанией. Так же, при таком виде лояльности, человек сильно волнуется о том, как его запомнят в компании после ухода.

В заключение можно отметить, что КСО играет важную роль в привлечении и заинтересованности сотрудников. Помогает улучшить мотивацию и продуктивность работников в проектах.

Список источников

1. Изучение КСО: преимущества и недостатки [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: <https://www.expertbells.com/blog-detail/exploring-csr-advantages-and-disadvantages-1#:~:text=Employee%20Engagement,productivity%20and%20decrease%20turnover%20costs>

2. Социальная ответственность бизнеса: что такое КСО, виды и формы [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: <https://www.unisender.com/ru/glossary/что-такое-корпоративная-социальная-ответственность-бизнеса/#anchor-1>

3. Лояльность сотрудников - когда ты больше, чем просто работодатель [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: https://ast-academy.ru/blog/lojalnost_sotrudnikov/

4. Корпоративная социальная ответственность(КСО): виды, этапы формирования, цели и основные принципы [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: <https://topfacemedia.com/blog/corporate-social-responsibility#6>

5. Социальная ответственность бизнеса: что такое КСО, виды, практическая реализация [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: <https://skolkovo-resident.ru/sotsialnaya-otvetstvennost-biznesa/>

6. Корпоративная социальная ответственность, социальная ответственность бизнеса: что нужно знать [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: <https://skillbox.ru/media/management/что-такое-korporativnaya-sotsialnaya-otvetstvennost-zachem-ona-nuzhna-i-s-chego-nachat/>

7. Лояльность сотрудников: основные признаки и методы оценки [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: <https://spectrumdata.ru/blog/proverka-soiskatelya/loyalnost-sotrudnikov-kak-povysit-ee-i-pochemu-ona-vazhna/?ysclid=m95zdfdywu174521903>

УДК 334

ГИБКИЙ ГРАФИК РАБОТЫ И УДАЛЁННАЯ РАБОТА: ВЛИЯНИЕ НА ВОВЛЕЧЕННОСТЬ, ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ И УДОВЛЕТВОРЁННОСТЬ ПЕРСОНАЛА

ШИПИЛОВА НАСТАСЬЯ АЛЕКСАНДРОВНА

студент

Краснодарский филиал РЭУ им. Г. В. Плеханова

Научный руководитель: Лопатина Ирина Юрьевна

к.э.н., доцент

Краснодарский филиал РЭУ им. Г. В. Плеханова

Аннотация: в статье рассматривается влияние гибкого графика и удалённой работы на вовлеченность, производительность и удовлетворённость. Анализируются преимущества и недостатки, факторы, влияющие на эффективность гибкого графика и удалённой работы. Указывается возможность баланса работы и личной жизни.

Ключевые слова: гибкий график работы, удалённая работа, вовлеченность персонала, производительность, баланс работы и личной жизни.

FLEXIBLE WORKING HOURS AND REMOTE WORK: IMPACT ON EMPLOYEE ENGAGEMENT, PRODUCTIVITY AND SATISFACTION

Shipilova Nastasia Alexandrovna*Scientific supervisor: Lopatina Irina Yurievna*

Abstract: The article examines the impact of flexible working and remote work on engagement, productivity and satisfaction. The advantages and disadvantages, factors affecting the effectiveness of flexible working and remote work are analyzed. The possibility of a work-life balance is indicated.

Keywords: flexible work schedule, remote work, staff involvement, productivity, work-life balance.

Гибкий график работы - это режим работы, при котором время начала и завершения работы, а так же её продолжительность определяются самостоятельно сотрудником по согласованию с руководителем.

Основными элементами гибкого графика являются:

1. Гибкое время - время начала и завершения работы сотрудник определяет по своему усмотрению.
2. Фиксированное время - время, когда сотрудник в обязательном порядке должен присутствовать на рабочем месте.
3. Перерыв - время, отведённое сотруднику на питание и отдых.

4. Продолжительность учётного периода - время, выделенное сотруднику на отработку установленной нормы часов.

Удалённая работа - это возможность для сотрудника работать вне офиса его работодателя, а в любых других комфортных условиях.

Удалённая работа подразделяется на три вида:

1. Постоянная. Подразумевает, что с момента заключения трудового договора и до его окончания работа производится удалённо.

2. Временная. Подразумевает, что сотрудник не может работать удалённо более полугода. Производится как по желанию сотрудника, так и по инициативе работодателя.

3. Периодическая. Подразумевает чередование обычной и дистанционной работы.

К преимуществам гибкого графика и удалённой работы можно отнести:

- Улучшение баланса между работой и личной жизнью. Данное преимущество позволяет работнику свободнее управлять своим временем, благодаря чему он может уделять достаточное время работе и личным обязанностям, таким как семья, дети и личные интересы.

- Увеличение продуктивности. Гибкий график может существенно повысить производительность сотрудников. Большинство людей имеют персональные периоды максимальной работоспособности, и данный график позволяет человеку работать в часы, когда он ощущает себя наиболее продуктивным, и это в свою очередь улучшает качество работы и сокращает количество потраченного на него времени.

- Привлечение и удержание сотрудников. Подобный график работы является хорошим инструментом для того, чтобы не только удержать талантливых специалистов, но и привлечь новых сотрудников. На компании, которые дают людям возможность работать в гибком графике, на рынке труда обратят внимание с большей вероятностью.

- Снижение стресса и улучшение эмоционального состояния. Люди, работающие в гибком графике, испытывают намного меньше стресса, чем те, кто работает по строго фиксированным часам. В связи с этим у сотрудников повышается мотивация и развивается креативность для разработки новых идей.

- Возможность удалённой работы. Большинство компаний, которые предлагают сотрудникам для выбора гибкий график так же допускают возможность работы удалённо. Это позволяет сотрудникам избежать ежедневным трат времени и денежным средств на то, чтобы добраться до работы, а так же даёт больше возможностей для управления своим временем

К недостаткам гибкого графика и удалённой работы можно отнести:

- Трудность в организации рабочего процесса. Данный недостаток заключается в том, что сотрудник, работающие в разное время в одной компании, редко имеют возможность провести совместные встречи и обсудить рабочие вопросы. Это может ухудшить коммуникацию и координацию работы в команде.

- Риск переработок. Из-за отсутствия чётких границ между рабочим и свободным временем, сотрудники могут чувствовать необходимость быть на связи всё время, что приводит к ухудшению самочувствия, стрессу и проблемам в личной жизни. Поэтому руководству необходимо чётко установить границы рабочего времени и не нарушать их.

- Сложности в управлении временем. Для некоторых людей работа в гибком графике может стать серьёзным испытанием в плане самоорганизации. Без чёткого временного расписания сотрудник может испытывать сложности с планированием и выполнением работы в срок.

- Ограничение в карьерном росте. Данный недостаток предполагает то, что в некоторых компаниях сотрудник может столкнуться с ограниченными возможностями в плане карьерного роста, так как руководство может отдавать предпочтение людям, которые работают по фиксированному и традиционному графику и чаще бывают в офисе.

- Потеря социальной связи. Гибкий график и удалённая работа могут повлечь за собой сложности в социальном взаимодействии между коллегами, так как сотрудник не может постоянно принимать участие в общении и командной работе, используя виртуальные способы связи.

Для удалённой работы необходимо обладать рядом качеств и навыков:

1. Самостоятельность. Для работы удалённо сотрудник должен уметь самостоятельно принимать решения, заниматься поиском информации и саморазвиваться. При таком формате работы не всегда получится получить совет или помощь от более опытного сотрудника.

2. Навыки тайм-менеджмента. Это навыки, с помощью которых человек может грамотно расставлять приоритеты в работе и планировать рабочий день.

3. Умение организовывать рабочее место. Работник должен с ответственностью подходить к обустройству своего рабочего места, так как в неподходящей окружающей обстановке будет тяжело добиться продуктивного результата.

4. Коммуникативность. Работа удалённо привлекает людей, которые хотят работать в одиночестве, но отсутствие живого общения с коллегами может привести к непониманию и снижению эффективности работы в команде. Очень важно развивать свои навыки коммуникации для улучшения результатов и выполнения планов.

В заключение можно сказать, что у гибкого графика и удалённой работы есть множество преимуществ, но они требуют грамотно анализировать вызовы, с которыми связываются работники для успешного применения. Необходима детальная организация, поддержка от руководства и коллег, а так же самообразование и мотивация. Это приведёт к комфортной и продуктивной работе в формате гибкого графика и удалённой работы.

Список источников

1. Гибкий график работы и удалённая работа: новые тренды в формировании карьеры [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: <https://sowa-ru.com/articletop/professionalnyiy-rost/karemoe-planirovanie/gibkiy-grafik-raboty-i-udalennaya-rabota-novyye-trendyi-v-formirovanii-kareryi/>

2. Гибкий режим работы [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_440271/8fa6749935f3a6de0e479187efcb6982d5bb4ebf/

3. Удалённая работа [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: <https://www.unisender.com/ru/glossary/chto-takoe-udalennaya-rabota/#anchor-1>

4. Гибкий график: в чем преимущества для сотрудников и работодателей [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: https://www.monitask.com/ru/blog/gibkiy-grafik-v-chem-preimushhestva-dlya-sotrudnikov-i-rabotodatelej#Preimushhestva_dla_sotrudnikov

5. Работа с гибким графиком: преимущества и недостатки [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: <https://sky.pro/wiki/profession/rabota-s-gibkim-grafikom-preimushhestva-i-nedostatki/>

УДК 334

БОРЬБА С ВЫГОРАНИЕМ ПЕРСОНАЛА: РАЗРАБОТКА ПРОГРАММ ПРОФИЛАКТИКИ И ПОМОЩИ СОТРУДНИКАМ, ИСПЫТЫВАЮЩИМ ЭМОЦИОНАЛЬНОЕ И ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ИСТОЩЕНИЕ

ШИПИЛОВА НАСТАСЬЯ АЛЕКСАНДРОВНА

студент

Краснодарский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова

*Научный руководитель: Лопатина Ирина Юрьевна**к.э.н., доцент**Краснодарский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова*

Аннотация: в статье рассматривается проблема выгорания сотрудников как фактор, влияющий на продуктивность, вовлеченность и благополучие персонала. Анализируются причины и последствия психофизического истощения, а так же методы профилактики и помощь сотрудникам, испытывающим симптомы профессионального выгорания.

Ключевые слова: выгорание, профилактика, помощь, истощение, анализ.

COMBATING STAFF BURNOUT: DEVELOPING PREVENTION AND ASSISTANCE PROGRAMS FOR EMPLOYEES EXPERIENCING EMOTIONAL AND PROFESSIONAL EXHAUSTION

Shipilova Nastasia Alexandrovna*Scientific supervisor: Lopatina Irina Yurievna*

Abstract: The article examines the problem of employee burnout as a factor affecting employee productivity, engagement, and well-being. The causes and consequences of mental and physical exhaustion are analyzed, as well as methods of prevention and assistance to employees experiencing symptoms of professional burnout.

Keywords: burnout, prevention, help, exhaustion, analysis.

Профессиональное выгорание сотрудников - это состояние истощения эмоциональной, физической и умственной составляющей работников. Оно проявляется в следствии длительного воздействия стрессовых и раздражающих факторов на рабочем месте. В современном мире оно становится всё более распространено из-за того, что сотрудник должен быстро адаптироваться к изменениям в работе, требованиям и к темпам производительности. Несмотря на важность и угрозу данного фактора, многие компании до сих пор не оказывают должного внимания к этой проблеме. Чаще всего выгорают сотрудники, которые связаны с проектной деятельностью. Это связано с тем, что сотрудники, работающие с

проектами, зачастую работают с несколькими проектами одновременно из-за временных рамок, установленных руководством.

Определить сотрудника на грани выгорания можно по следующим признакам:

1. Сорванные дедлайны. Если работник не завершил задачу в срок, то это даёт сигнал работодателю, что человек не удовлетворён своей задачей или эта работа ему не нравится.
2. Отсутствие инициативы. Рабочая активность сотрудника сильно снижается и он не имеет желания браться за новые проекты, просит больше времени на раздумья или оставляет предложения без ответа.
3. Частые запросы на отгул и отпуск. Из-за большой нагрузки человек сильно устаёт и ему нужно больше времени на то, чтобы восстановить силы и мотивацию. Если руководитель вовремя не отреагирует на это, сотрудник, вероятнее всего, уволится.

Выгорание делится на несколько уровней:

- Первая стадия. На этой стадии интерес сотрудника к работе является высоким, коллектив чувствует себя замотивированным, готов работать круглые сутки.
- Вторая стадия. Эта стадия является стадией застоя. Падает продуктивность и ощущается нехватка сил. У человека появляются проблемы со сном ночью, а днём появляется сильная сонливость. Сотрудник продолжает работать, но уже не испытывает прежнего запала.
- Третья стадия. Эту стадию можно назвать психофизическим истощением. Человек начинает испытывать сильное разочарование и работа перестаёт приносить какое-либо удовольствие. Появляются переживания на счёт нехватки времени на работу и личную жизнь. Человек начинает срываться на близких и коллег.
- Четвёртая стадия. Данная стадия уже является личностным кризисом. Это приводит к обострению всевозможных хронических заболеваний, а так же человек начинает избегать коллег и качество работы становится плохим. Внешний вид человека меняется, начиная от внешности, заканчивая выбором одежды для работы.
- Пятая стадия. Является пиком выгорания. Сотрудник становится апатичным, у него нет сил добраться до офиса, поэтому он часто берёт длительные больничные, просит отпуск и, в конечном итоге, увольняется.

К причинам профессионального выгорания можно отнести:

1. Высокие нагрузки и требования. Когда сотрудник часто встречается в рабочее время с завышенными требованиями руководства и постоянными изменениями сроков, он длительное время находится в состоянии стресса, что с большой вероятностью приводит к эмоциональному срыву, а так же несёт угрозу физическому здоровью.
2. Отсутствие границ между работой и личной жизнью. В современном мире технологии позволяют рабочему руководству поддерживать связь с сотрудниками даже вне рабочего времени, из-за этого человек может испытывать обязанность быть на связи круглосуточно, что в свою очередь приводит к стрессу и несёт вред личной жизни.
3. Отсутствие карьерного роста. Очень часто сотрудники сталкиваются с тем, что они отработали определённое количество времени в компании, набрались достаточное количество опыта для роста, но продолжают выполнять прежние задачи, назначаемые руководством.
4. Ощущение несправедливости. Данная причина становится актуальна, когда нет налаженного диалога между работником и руководителем, его не посвящают в причины отказа в отпуске или лишении денежной премии. Как правило, сотрудник начинает думать, что это связано с предвзятым отношением.
5. Конфликты внутри рабочего коллектива. Негативные взаимоотношения с коллегами или руководителем часто приводят к постоянному стрессу и создают лишнюю нагрузку на психологическое состояние и увеличивают риск выгорания.

Существует несколько универсальных методов против выгорания сотрудников:

- Обучение и развитие сотрудников. Если руководство регулярно проводит для сотрудников тренинги и повышения квалификации, это позволяет работникам чувствовать себя уверенней и компетентнее, что снижает страх браться за новую работу и повышает мотивацию.

- Организация рабочей среды. Руководство должно предоставить сотрудникам комфортные условия для работы, такие как: нормализованную нагрузку, вариант гибкого графика и время для отдыха.
- Поддержка руководства. Руководитель играет особо важную роль в избегании выгорания сотрудников. Он должен оказывать большое количество внимания к психологическому и физическому состоянию своих подчинённых.
- Поддержка здоровья и благополучия сотрудников. Компании должны внедрять программы по улучшению психологического и физического здоровья сотрудников.
- Равномерная нагрузка. Руководитель должен так распределить нагрузку на сотрудников, чтобы после пиковых усилий и наиболее стрессовой части проекта у сотрудников было время отдохнуть и обновить свои ресурсы.

В заключение можно сказать, что профессиональное выгорание сотрудников - это серьёзный вызов для каждого работника и компании в целом. Для того, чтобы справиться с этой проблемой, руководство должно очень внимательно относиться к рабочей атмосфере, нагрузке на работников и работать над программами по поддержанию психологического и физического здоровья сотрудников.

Список источников

1. Профессиональное выгорание сотрудников: профилактика способы предотвращения [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: <https://www.bitrix24.ru/journal/professionalnoe-vygoranie/#part2>
2. Школа выживания: как руководителю спасти сотрудников от выгорания [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: <https://www.forbes.ru/forbes-woman/423309-shkola-vyzhivaniya-kak-rukovoditelyu-spasti-sotrudnikov-ot-vygoraniya>
3. Борьба с профессиональным выгоранием: стратегии и решения для компании [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: https://smagina-hr.ru/blog_as/tpost/j03j9ymbt1-borba-s-professionalnim-vigoraniem-strat
4. Как справиться с выгоранием сотрудников: стратегии и рекомендации [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: <https://www.klerk.ru/user/2229669/581932/>
5. Стратегии преодоления эмоционального выгорания [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: <https://ru.rememo.io/blog/overcome-burnout-in-high-stress-work-environments>

УДК 334

БЛОКЧЕЙН И КСО: ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОЗРАЧНОСТИ И ОТСЛЕЖИВАЕМОСТИ В ЦЕПОЧКАХ ПОСТАВОК, БОРЬБА С КОНТРАФАКТОМ И ЗАЩИТА ПРАВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

ШИПИЛОВА НАСТАСЬЯ АЛЕКСАНДРОВНА

студент

Краснодарский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова

*Научный руководитель: Лопатина Ирина Юрьевна**к.э.н., доцент**Краснодарский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова*

Аннотация: в статье исследуется роль технологии блокчейн в реализации принципов корпоративной социальной ответственности внутри компании. Рассматриваются возможности блокчейна для повышения отслеживаемости в цепочках поставок, предотвращение контрафактной продукции и защиты прав потребителя.

Ключевые слова: блокчейн, цепочка поставок, технологии, товары, эффективность.

BLOCKCHAIN AND CSR: ENSURING TRANSPARENCY AND TRACEABILITY IN SUPPLY CHAINS, COMBATING COUNTERFEITING AND PROTECTING CONSUMER RIGHTS

Shipilova Nastasia Alexandrovna*Scientific supervisor: Lopatina Irina Yurievna*

Abstract: the article examines the role of blockchain technology in the implementation of the principles of corporate social responsibility within the company. The possibilities of blockchain are being considered to increase traceability in supply chains, prevent counterfeit products and protect consumer rights.

Keywords: blockchain, supply chain, technology, goods, efficiency.

Блокчейн - это распределительный цифровой реестр, в котором информация хранится в виде цепочек из блоков, каждый из которых содержит записи о транзакции. Эти записи нельзя изменить по прошествию времени, так как они защищены криптографией. Блокчейн в цепочках поставок помогает регистрировать и следить за перемещением товара от самого производства до попадания к потребителю. Он делает процесс поставок товара надёжным и открытым, потому что все участники сети имеют доступ к единому и неизменному источнику данных.

Цепочка поставок - это сеть из людей и организаций, которые принимают участие в распространении товара и его перемещение от производства до рук потребителя. Управление цепочками поставок

регулируют этот процесс, а так же предполагают обработку информации, контроль финансов и оптимизацию операции. В традиционных цепочках поставок не хватает прозрачности и открытости, из-за этого участники процесса поставок не могут отслеживать движение товара и проверять его. Это может привести к задержкам, спорам и трудностям в определении главных причин проблем.

Ключевыми компонентами блокчейна в цепочке поставок являются:

- Децентрализация. Данные, заносимые в систему, распределяются по нескольким узлам, что в свою очередь устраняет необходимость постоянно контролировать их, а так же снижают риск подделки и манипуляции данными.

- Прозрачность. Каждая транзакция заносится в государственную или частную книгу, а доступ к этим записям могут получить все участники операции.

- Неизменность. Как только данные заносятся в систему, их нельзя изменить или удалить, что делает путь аудита надёжным и проверяемым.

К преимуществам использования блокчейна в цепочке поставок можно отнести:

1. Прозрачность и отслеживаемость товара. Блокчейн помогает чётко видеть происхождение товара и его перемещение в реальном времени. Это особенно важно для таких товаров, как: продуктов питания, лекарственных препаратов и других уязвимых и чувствительным к срокам годности товарам.

2. Устранение подделок с рынка. Проблема с подделкой товара особенно видима в розничной торговле. С помощью системы блокчейн создаются уникальные цифровые наименования товара, которые невозможно подделать. Это помогает бренду сохранить подлинность продукции и защищает его.

3. Уменьшение бюрократии и ошибок. В отличие от традиционных цепей поставок, где большинство документов являются бумажными, блокчейн отцифровывает все процессы документооборота и делает их быстрыми и надёжными.

4. Оптимизация цепочек поставок. Блокчейн помогает автоматизировать процесс поставок, делая его быстрым, эффективным и прозрачным. А так же, из-за того, что информация доступна в реальном времени, это помогает быстрее реагировать на изменения и контролировать запасы товаров.

5. Ускорение транзакции. В традиционном процессе поставок транзакции могут занимать до нескольких дней, в силу огромного количества бумажных документов, которые должны быть одобрены. Блокчейн же помогает проводить их практически моментально, что ускоряет оплату и оборот денежных средств.

К основным проблемам и недостаткам блокчейна в цепях поставок можно отнести:

1. Высокая стоимость интеграции. Для небольшого бизнеса стоимость внедрения блокчейн системы может быть неподъемной, но и для крупных компаний с большой сетью поставок это может быть очень накладно.

2. Техническая сложность. Для внедрения блокчейна в цепь поставок необходимо обучать сотрудников интегрировать систему блокчейна в уже существующие айти-системы и делать данные безопасными. Так как это система не имеет определённых стандартов, это может быть затруднительно.

3. Масштабируемость. Текущее состояние системы блокчейна зачастую сталкивается с проблемами в обработке данных при большом объеме транзакций.

4. Конфиденциальность данных. Несмотря на то, что технология блокчейна обеспечивает компании безопасную запись транзакции, конфиденциальность данных остаётся проблемой. Необходимо убедиться, что данные, которые собираются и хранятся, отвечают всем требованиям закона и конфиденциальности.

5. Правовые вопросы. Во многих странах отсутствует чёткое законодательство, которые может отвечать за применение блокчейна и это становится практически невозможным.

6. Согласие всех партнёров. Для того, чтобы получить максимальную пользу и выгоду от использования блокчейн системы, необходимо, чтобы все вовлечённые стороны дали своё согласие на внедрение.

Для внедрения блокчейна в процессы компании необходимо:

- Оценить потребности и возможности. Перед тем, как приступить к внедрению блокчейн-технологий, нужно чётко оценить потребности компании и возможности его применения в бизнес-процессах.

- Выбрать подходящие решения. На данный момент существует множество вариантов блокчейн платформ и решений, имеющих свои уникальные особенности. Необходимо выбрать наиболее подходящую потребностям компании.

- Обучение сотрудников. Важно обучить работников обращению с блокчейн-технологиями, это поможет понять преимущество, возможности и эффективность использования блокчейна.

- Протестировать блокчейн. Внедрение лучше начинать с небольших проектов, чтобы выявить возможные проблемы и подготовить системы для более масштабных задач.

В заключение можно сказать, что блокчейн способствует тому, что цепочки поставок становятся более прозрачными и безопасными, а так же открывает новые возможности для компаний, внедривших его в работу. Блокчейн автоматизирует рабочие процессы, снижает издержки и повышает эффективность взаимодействия между сторонами. Так же стоит заметить, что в некоторых странах блокчейн не имеет достаточной законодательной базы, что затрудняет его внедрение, а так же требует от компании высоких затрат.

Список источников

1. Использование блокчейна в управлении цепочками поставок [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: <https://synaptik.ru/blog/blokchejn-tehnologii/ispolzovanie-blokchejna-v-upravlenii-czepochkami-postavok/>

2. Роль блокчейна в управлении цепочкой поставок [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: <https://vc.ru/flood/1770000-rol-blokcheina-v-upravlenii-cepochkoi-postavok>

3. Блокчейн в розничной торговле повышение прозрачности и эффективности [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: <https://kasatkin.io/blog/ru-Blockchain-in-Retail-trade-enhancing-Transparency-and-Efficiency>

4. Повышение устойчивости цепочки поставок с помощью технологии блокчейн [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: <https://www.tradingview.com/news/financemagnates:94979aeec094b:0-advancing-supply-chain-resilience-with-blockchain-technology/>

5. Блокчейн в цепочке поставок - разблокировка беспрецедентной прозрачности и доверия [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: <https://www.marketresearchintellect.com/ru/blog/blockchain-in-supply-chain-unlocking-unprecedented-transparency-and-trust/>

6. Использование блокчейна в цепочках поставок [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: https://ilink.dev/kz/blog/using-blockchain-in-the-supply-chain/#section_2

УДК 334.02

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МОДЕЛЕЙ УПРАВЛЕНИЯ В КРУПНОЙ ФИРМЕ

ЦАРЕВА ЕВГЕНИЯ ВАСИЛЬЕВНА

студентка
ГБПОУ НСО «Новосибирский автотранспортный колледж»,
г. Новосибирск

Научный руководитель: Макарова Ирина Александровна
преподаватель
ГБПОУ НСО «Новосибирский автотранспортный колледж»,
г. Новосибирск

Аннотация. Данный анализ посвящен изучению принципов управления в двух крупных филиалах, находящихся в г. Новосибирск логистических компаниях: ТЦЛ «Евросиб-Терминал-Новосибирск» и ООО «ТК Энергия». Рассмотрены стратегии управления, клиентоориентированность, а также факторы, влияющие на эффективность управления в современной динамичной среде.

Ключевые слова: управление, стратегия, клиент, логистика, крупная фирма.

COMPARATIVE ANALYSIS OF MANAGEMENT MODELS IN A LARGE COMPANY

Tsareva Evgeniya Vasilyevna

Scientific supervisor: Makarova Irina Aleksandrovna

Annotation. This analysis is devoted to the study of management principles in two large branches of logistics companies located in Novosibirsk.: Eurosib-Terminal-Novosibirsk Shopping Center and LLC Energy Shopping Center". Management strategies, customer orientation, as well as factors affecting the effectiveness of management in a modern dynamic environment are considered.

Keywords: management, strategy, client, logistics, large company.

Процесс управления является важным аспектом современного бизнеса. От него зависит деятельность организации и достижение качественных и количественных показателей.

Управление – это не просто набор действий по распределению ресурсов. Это целенаправленный процесс, в котором задействованы люди, финансы, информация, чтобы добиться конкретных целей.

Для более глубокого понимания данного определения, необходимо обратиться к литературным источникам.

Хочу акцентировать внимание на выдержках известных теоретиков менеджмента, таких как: Питер Друкер, который говорил: «Управление – это искусство делать правильные вещи правильно. Это процесс, в котором организация стремится достигнуть своих целей, эффективно используя ресурсы».

Джон Коттер подчеркивал: «Управление – это планирование, организация, мотивация и контроль, позволяющие добиваться целей даже в условиях неопределенности».

Лично мне ближе подход Питера Друкера – он говорит просто и по существу, определяя управление как «особый вид деятельности, превращающий неорганизованную группу людей в целенаправленную, результативную команду»

В моем понимании управления это - про лидерство, лидер должен быть не только авторитетным лицом, которое правильно устанавливает и распределяет задачи, но вдохновляет своих подчиненных на достижение общей цели.

Рассмотрим такой термин как крупная фирма, и по каким критериям она может носить гордое название крупной фирмы: «Крупная фирма – это организация, которая имеет значительные объемы производства или предоставления услуг, большой штат сотрудников и широкий рынок сбыта». Крупные фирмы могут иметь значительное влияние на экономику, создавать множество рабочих мест и участвовать в международной торговле.

Важными критериями крупной фирмы всегда будут три основных фактора, а именно:

1. Выручка - которая должна составлять более 2 миллиардов рублей за год. Это самый важный критерий, который может обеспечить компании не только расширение бизнеса, но также и возможность инвестиций в новые технологии для осуществления еще большей прибыли и предоставления достойной конкурентоспособности среди других крупных фирм.

2. Число сотрудников должно составлять более 250 единиц. Количество сотрудников это один из базовых критериев, ведь с малым штатом сотрудников тяжело добиться успеха в современном мире рынка.

3. Географическое присутствие - крупные компании имеют филиалы в различных регионах, но не менее важно, что крупные компании это в большей степени про международный уровень перевозок или продаж.

На данном этапе анализа мы акцентируем внимание на управлении двух предприятий, а именно Новосибирских компаний ТЦЛ «Евросиб-Терминал-Новосибирск» и ООО «ТК Энергия». Рассмотрим их с точки зрения управленческих критериев для того чтобы выявить их сильные и слабые стороны, проведем сравнительный анализ организационной структуры, стратегий управления данных компаний и рассмотрим не менее важный фактор как клиентоориентированность, так же нам следует выяснить, как эти критерии влияют на общую эффективность в управлении и способность компаний достигать поставленных ими целей.

ТЦЛ «Евросиб-Терминал-Новосибирск» - российская многопрофильная группа компаний, основанная в 1992 году. Объединяет бизнесы в области железнодорожного транспорта и инфраструктуры, логистики, авторейла и сервиса, девелопмента. Компания развивает компетенцию комплексного логистического оператора. Данной компании доверяют свои грузы ведущие промышленные предприятия и торговые сети России, стран СНГ; продуктивно работают с компаниями из Китая, стран ЮВА.

Транспортная Компания ООО «ТК Энергия» организована в мае 2004 года в городе Новосибирск. За время существования на рынке грузоперевозок добилась лидирующих позиций по перевозке сборных грузов по Восточной, Западной Сибири, Уралу, Дальнему Востоку и Центральной части России. ТК «Энергия» одной из первых начала осуществлять рейсы в республику Казахстан, Белоруссию и Китай.

Стоит отметить, что структура управления у компаний ТЦЛ «Евросиб-Терминал-Новосибирск» и ООО «ТК Энергия» единая, а именно линейно- функциональная, что неудивительно, ведь данную структуру используют большинство крупных компаний.

Структура управления компании ТЦЛ «Евросиб-Терминал-Новосибирск» освоена на диверсификации - простыми словами это стратегия которая позволяет нам грамотно использовать ресурсы с минимальными рисками, так же компания использует такую стратегию как вертикальная интеграция. ТЦЛ «Евросиб-Терминал-Новосибирск» идет к стремлению охватить все этапы логистических услуг, начиная от организации перевозок до таможенного оформления и предоставлении складских услуг. Данная стратегия позволяет не только минимизировать риски, но и обеспечить клиенту необходимые условия для сотрудничества и выбора именно их компании.

Компании ООО «ТК Энергия» выбрала для себя схожую стратегию управления, которая основывается на предоставлении разных логистических услуг, она так же стремится охватить как можно больше логистических услуг. Но тем не менее компания энергия продвинулась дальше для захвата клиентов и ввела услуги курьерской доставки, что позволило ее клиентам организовывать перевозку малогабаритных грузов и документов из одного города в другой.

Клиентоориентированность: кто же ближе к людям? Когда я начала проводить сравнение в отношении компаний, как ТЦЛ «Евросиб-Терминал-Новосибирск» и ООО «ТК Энергия» работают со своими клиентами, стало понятно – у них разные подходы.

ТЦЛ «Евросиб-Терминал-Новосибирск» нацелен на крупных промышленных клиентов. Их сервис-это про масштаб: большие объемы грузов, сложные маршруты, железнодорожные перевозки, автомобильные перевозки. Тут клиентам важно, быть спокойными за свой груз, чтобы все происходило по плану который компания учла исходя из особенности груза и сроков доставки. ТЦЛ «Евросиб-Терминал-Новосибирск», исходя из отзывов на их официальном сайте, а также из общей рейтинговой оценки в приложении 2ГИС, действительно держат марку. Люди отмечают профессионализм, четкую работу и удобство сотрудничества.

ООО «ТК Энергия» ориентирует свое внимания на широкий круг клиентов. У данной компании мы можем увидеть, что они ближе к людям, потому что компания предлагает услуги доставки грузов различного объема и веса, они дают возможность отправить что-то малогабаритное - это означает что их клиентоориентированность более адаптирована к широкой аудитории. Так же они предоставляют постоянную поддержку своим клиентам через онлайн-чат и горячую линию. Но тем не менее, отзывы клиентов в приложении 2ГИС и на сайте компании достаточно разнообразные, они включают в себя как положительные, так и отрицательные комментарии связанные с задержкой заказов, повреждением груза и качеством обслуживания в некоторых филиалах.

Управление в крупной фирме - это не просто схема или структура, прежде всего это умение видеть всю картину и не упускать мелочи. На примере сравнительного анализа компаний ТЦЛ «Евросиб-Терминал-Новосибирск» и ООО «ТК Энергия» мы увидели, что эффективное управление - это гибкий подход, умение адаптироваться под свой рынок и своего клиента. Компания ТЦЛ «Евросиб-Терминал-Новосибирск» делает акцент на стабильность, контроль и стратегическую глубину. В то время как ТЦЛ ООО «ТК Энергия» наоборот, более динамичная - она активно ищет новые направления ближе к повседневным потребностям клиентов.

На мой взгляд, идеальный вариант стратегии управления мог быть бы в сочетании четкости процессов компании ТЦЛ «Евросиб-Терминал-Новосибирск» и гибкости к потребностям клиента ООО «ТК Энергия». Но главный вывод который можно сделать проанализировав данные компании это - то что обе компании показывают, как разные подходы к управлению могут работать по-своему эффективно и становиться инструментом для еще большего роста.

Список источников

1. Официальный сайт ТЦЛ «Терминал-Евросиб-Новосибирск». Электронный ресурс. Режим доступа: <https://eurosib.biz/ru/>. Дата обращения (10.04.2025).
2. ООО ТК Энергия – международная транспортная компания. Электронный ресурс. Режим доступа: <https://nrg-tk.ru>. Дата обращения (11.04.2025)
3. Файоль, А. Управление в организации. Электронный ресурс. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/printsipy-i-elementy-upravleniya-po-a-fayolyu/viewer>. Дата обращения (08.04.2025)
4. Лидерство и менеджмент: Разумное равновесие Д. Коттер. Электронный ресурс. Режим доступа: https://www.cadrem.ru/Materials/2005/2005_HBR_08_%20Leadership%20and%20Management/Leadership%20and%20Management.shtml. Дата обращения: (09.04.2025)

МАРКЕТИНГ

УДК 330

ПЕРСОНАЛИЗАЦИЯ КЛИЕНТСКОГО ОПЫТА НА ОСНОВЕ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА В РИТЕЙЛЕ: РОССИЙСКИЙ И МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ

ДЕГТЯРЕВ ВЛАДИМИР АНДРЕЕВИЧ,
ЛУКЪЯНОВ РОМАН КОНСТАНТИНОВИЧ

магистранты
ФГБОУ «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Ключевые слова: Маркетинг, ритейл, ИИ, персонализация опыта.

**PERSONALIZATION OF CUSTOMER EXPERIENCE BASED ON ARTIFICIAL INTELLIGENCE IN RETAIL:
RUSSIAN AND INTERNATIONAL EXPERIENCE**

**Degtyarev Vladimir Andreevich,
Lukianov Roman Konstantinovich**

Keywords: Marketing, retail, AI, experience personalization.

В центре внимания исследования находится анализ возможностей и перспектив использования технологий искусственного интеллекта в сфере розничной торговли. Исследование сфокусировано на изучении способов адаптации клиентского сервиса под индивидуальные запросы покупателей с помощью интеллектуальных систем.

В работе детально разбираются ключевые направления интеграции ИИ в бизнес-процессы ритейла, а также анализируются положительные и негативные эффекты и возможные риски для компаний, взявших вектор на модернизацию своего маркетинга.

Практическая часть исследования подкреплена реальными примерами внедрения инновационных решений как среди российских, так и зарубежных торговых компаний. Также в исследовании анализируется текущая конъюнктура рынка в России, основанная на актуальных статистических показателях.

Согласно исследованию компании «Яков и Партнёры» за 2023 год [1], внедрение технологий искусственного интеллекта в России показывает заинтересованность бизнеса в развитии данного направления: около 55% отечественных компаний используют ИИ в клиентском сервисе, а 52% - в маркетинговых стратегиях и продажах. При этом 68% опрошенных организаций отметили, что внедрение ИИ-решений способствовало росту их EBITDA на 1-5%. Общий объём российского рынка искусственного интеллекта в 2023 году составил 900 млрд рублей, показав прирост на 37% по сравнению с предыдущим годом [2].

Собранные данные демонстрируют растущую роль искусственного интеллекта в развитии розничной торговли и его положительное влияние на эффективность бизнес-процессов.

Персонализация клиентского опыта с помощью ИИ базируется на обработке больших массивов

информации о потребительских привычках и предпочтениях, что позволяет формировать персонализированные коммерческие предложения. Такой подход способствует повышению уровня удовлетворённости покупателей, укреплению их лояльности к бренду, а также улучшению финансовых показателей бизнеса. В частности, ИИ находит применение в создании систем рекомендаций, разработке чат-ботов, обработке обратной связи и прогнозировании потребительского спроса.

Розничная торговля представляет собой одну из самых динамично-развивающихся сфер экономики, где конкуренция за внимание потребителей является особо высокой. Внедрение технологий искусственного интеллекта помогает компаниям не только оптимизировать внутренние бизнес-процессы, но и существенно улучшить качество клиентского сервиса. В числе наиболее востребованных решений можно выделить интеллектуальные системы рекомендаций, анализирующие историю покупок клиентов, и автоматизированные чат-боты, обеспечивающие круглосуточную поддержку покупателей. Кроме того, ИИ активно используется для анализа клиентских отзывов, что позволяет бизнесу оперативно реагировать на изменения рыночных условий.

Практические примеры внедрения ИИ в российском ритейле.

В 2023 году компания Lamoda внедрила инновационную функцию «С чем носить», работающую на базе искусственного интеллекта [3]. Эта разработка анализирует более 10 миллионов товаров в каталоге и предлагает клиентам готовые комплекты одежды, учитывая актуальные тренды, сезонность и индивидуальные предпочтения покупателей. После внедрения функции конверсия перехода в «корзину» увеличилась на 25%, а средний чек вырос на 18%.

Маркетплейс Ozon активно использует ИИ-технологии по нескольким направлениям [4]:

- Персонализированные рекомендации: система анализирует более 100 параметров поведения пользователей, включая историю просмотров, покупок и поисковые запросы, что позволяет более эффективно подбирать товары на основе предпочтений каждого клиента
- Оптимизация логистики: ИИ помогает прогнозировать спрос и оптимизировать маршруты доставки, что позволило сократить время доставки в среднем на 20%
- Управление складскими запасами: система предсказывает востребованность товаров и автоматически формирует заказы поставщикам
- Обработка обращений: чат-бот на базе ИИ обрабатывает более 70% стандартных запросов клиентов, сокращая среднее время ответа до 3 минут

Компания Ростелеком совместно с First Data разработала платформу на базе глубоких нейронных сетей, которая:

- Анализирует более 500 параметров поведения клиентов
- Создает персонализированные рекламные кампании с точностью таргетинга до 95%
- Автоматически корректирует маркетинговые сообщения в реальном времени
- Результаты: повышение эффективности рекламных кампаний на 40%, рост возврата инвестиций в маркетинг на 25%

Эти кейсы демонстрируют успешное применение ИИ-технологий в различных сферах российского ритейла, от персонализации предложений до оптимизации бизнес-процессов. Как правило, это приводит к существенному росту эффективности и улучшению клиентского опыта.

Практические примеры внедрения ИИ в международном ритейле.

Starbucks внедрила систему персонализации на базе ИИ, которая анализирует историю покупок клиентов через мобильное приложение и карту лояльности Starbucks Rewards [5]. На основе этих данных система формирует индивидуальные предложения, включая:

- Персональные рекомендации напитков
- Специальные скидки на любимые позиции
- Бонусы за регулярные покупки

Результаты применения программы лояльности: рост повторных покупок на 20%, увеличение среднего чека на 15%;

В Amazon используют целый комплекс ИИ-решений:

- Алгоритмы анализируют более 500 параметров поведения пользователей, на основе которых формуруются сценарии взаимодействия с сервисами
- Голосовой ассистент Alexa обрабатывает до 70% голосовых запросов пользователей
- Персонализированные email-рассылки позволили повысить CPC на 25%
- Точность прогнозирования спроса достигает 95%

Sephora интегрировала технологии дополненной реальности с ИИ [6]:

- Приложение позволяет тестировать косметику и наносить виртуальный макияж в режиме онлайн
- Система анализирует тип кожи и предпочтения клиентов, персонализируя рекомендации для них
- Интерактивные чат-боты помогают клиентам с выбором продуктов

Результаты: рост онлайн-продаж на 30%, увеличение конверсии в физических магазинах на 25%.

Эти кейсы демонстрируют, как ведущие международные компании используют ИИ для создания уникального клиентского опыта, оптимизации бизнес-процессов и повышения эффективности работы.

Заключение и рекомендации

Проведённый анализ российских и международных кейсов показывает, что технологии искусственного интеллекта уже превратились в неотъемлемую часть розничной торговли и маркетинга. Компании, активно внедряющие ИИ, получают заметные преимущества: рост конверсии, увеличение среднего чека, сокращение времени обслуживания и повышение точности прогноза спроса. Международные гиганты вроде Amazon, Starbucks и Sephora задают стандарты глубокой персонализации и комплексной цифровизации клиентского пути, в то время как российские примеры — от Lamoda до Ozon — демонстрируют зрелость подхода и способность к быстрой адаптации.

Особенно важно, что ИИ позволяет не только автоматизировать рутинные процессы, но и формировать по-настоящему индивидуализированный клиентский опыт на основе анализа больших данных. Это превращает маркетинг из инструмента массового воздействия в тонкий механизм построения диалога с каждым покупателем.

Таким образом, персонализация на основе ИИ — не просто технологический тренд, а стратегическое направление развития ритейла, способное обеспечить компаниям устойчивое конкурентное преимущество на фоне растущих ожиданий потребителей. Успех внедрения таких решений требует не только технических инвестиций, но и грамотной интеграции в бизнес-логику и клиентскую стратегию бренда.

Список источников

1. Искусственный интеллект в России – 2023: тренды и перспективы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://www.yakovpartners.ru/publications/ai-future/> (12.04.2025)
2. Альманах ИИ № 13. Индекс 2023 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://ict.moscow/research/almanakh-ii-13-indeks-2023-goda/> (14.04.2025)
3. <https://adindex.ru/news/digital/2023/05/11/312555.shtml>
4. Ozon поможет продавцам спрогнозировать спрос на товары с помощью машинного обучения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://www.tadviser.ru/> (14.04.2025)
5. Inside the Starbucks Rewards program [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://www.openloyalty.io/insider/starbucks-rewards-program> (14.04.2025)
6. Sephora и ИИ: как технологии изменяют индустрию красоты [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://napoleonit.ru/blog/sephora-i-ii-kak-tehnologii-izmenyayut-industriyu-krasoty> (14.04.2025)

UDC 2964

ANALYZING A CUSTOMER'S BRAND PERCEPTION IN THE CONTEXT OF ONLINE SHOPPING

DOVLATOVA KHATIRA J.

Ph.D senior specialist

IERA -Institute of Education of the Republic of Azerbaijan

Аннотация: Проведённое исследование позволило всесторонне проанализировать факторы, формирующие восприятие бренда покупателями в условиях онлайн-торговли. Выявлено, что такие аспекты, как визуальное оформление веб-сайта, качество представления товаров, уровень обслуживания и удобство взаимодействия с платформой, оказывают существенное влияние на общее впечатление о бренде. В условиях стремительного развития электронной коммерции становится особенно важно не только предлагать качественный продукт, но и обеспечивать положительный цифровой опыт, соответствующий ожиданиям современного потребителя. Понимание этих аспектов даёт онлайн-ритейлерам возможность выстраивать более эффективные коммуникационные и маркетинговые стратегии, направленные на укрепление доверия, повышение удовлетворённости клиентов и формирование долгосрочной лояльности. Полученные выводы вносят значимый вклад в разработку практических решений, способствующих укреплению позиций бренда в условиях высокой конкуренции на цифровом рынке.

Ключевые слова: Восприятие бренда, Онлайн-покупки, Принятие решений, Многокритериальное принятие решения, Метод простого аддитивного взвешивания.

АНАЛИЗ ВОСПРИЯТИЯ БРЕНДА ПОТРЕБИТЕЛЕМ В КОНТЕКСТЕ ОНЛАЙН-ПОКУПОК

Довлатова Хатира

к.э.н., старший специалист

ИЕРА -Институт Образования Азербайджанской Республики

Abstract. This thesis aims to explore the factors influencing customer brand perception in the context of online shopping. As online shopping continues to grow, understanding how various elements shape a customer's perception of a brand is crucial for online retailers. The study investigates key factors such as website design, product presentation, customer service, and user experience, and their impact on brand perception. By analyzing customer behavior and preferences, this research provides valuable insights that can help online retailers enhance their customers' shopping experience. The findings will contribute to strategies that improve brand perception, foster customer loyalty, and ultimately drive business success in the competitive online marketplace.

Keywords: Brand Perception, online shopping, decision making, MCDM, SAW method.

Introduction

The rapid growth of e-commerce in recent years can be attributed to the advancements in internet technology and the ease with which it can be accessed. Online shopping has become more convenient and accessible, thanks to widespread high-speed internet and mobile devices. Consequently, many businesses have shifted their focus to online sales, recognizing the potential for growth and expansion [4,5]. The mental state of consumers when making online purchases is referred to as their attitude toward online shopping. Online purchasing behavior pertains to the products bought through the internet. Examining a customer's brand percep-

tion in the context of online shopping helps businesses identify the factors influencing consumer decision-making when buying products online. Factors such as product attributes, website design, customer service, pricing, and promotional offers all play a role. By gaining insights into these elements, businesses can develop effective marketing strategies that resonate with their target audience, enhancing the overall customer experience and boosting sales and revenue [1,3].

Brand perception plays a pivotal role in determining a customer's level of engagement, satisfaction, and loyalty. It is shaped by a multitude of factors that can either strengthen or weaken the brand's image in the eyes of the consumer [2]. In this context, accurately assessing the weight and impact of various attributes on brand perception becomes essential. Multi-Criteria Decision Making (MCDM) techniques, such as the Simple Additive Weighting (SAW) method, offer a structured and quantitative approach to evaluate and prioritize these factors based on consumer preferences and expectations.

This paper aims to analyze the key determinants of brand perception in the online shopping context using the SAW method, providing actionable insights for e-commerce platforms to enhance their branding strategies and improve the overall consumer experience. By exploring the interplay between digital brand elements and customer decision-making, the study contributes to the growing body of knowledge in digital marketing and consumer behavior [6,7].

Preliminaries.

$$D_{n \times m} = \begin{matrix} & C_1 & C_2 & \dots & C_m \\ f_1 & x_{11} & x_{12} & \dots & x_{1m} \\ f_2 & x_{21} & x_{22} & \dots & x_{2m} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ f_n & x_{n1} & x_{n2} & \dots & x_{nm} \end{matrix}$$

Simple Additive Weighting (SAW) method consist of from three steps and shown following:

Normalization of criteria values x_{ij} to define normalized values x_{ij}^{norm} :

For benefit criteria: $x_{ij}^{norm} = \frac{x_{ij} - x_j^{\min}}{x_j^{\max} - x_j^{\min}}$

For cost criteria: $x_{ij}^{norm} = \frac{x_j^{\max} - x_{ij}}{x_j^{\max} - x_j^{\min}}$

Obtained weighted aggregated decision results

$$U(f_i) = \sum_{j=1}^m w_j x_{ij}^{norm};$$

$i = 1, 2, \dots n.$

Alternative f_i with the maximal value of $U(f_i)$.

Statement and solution of the problem

The rapid growth of e-commerce has revolutionized the way consumers interact with brands. Unlike traditional shopping environments, online shopping presents unique challenges for brand perception due to the lack of direct, physical interaction with products or services. Customers rely on digital touchpoints such as websites, product descriptions, images, customer reviews, and service interactions to form perceptions of a brand. This makes it difficult for brands to fully control how they are perceived in the online space.

The solution to this problem involves systematically analyzing the various factors influencing brand perception in online shopping using Multi-Criteria Decision Making (MCDM) techniques, specifically the Simple Additive Weighting (SAW) method. The proposed method of the SAW was applied for the brand perception problem, which is a multi-criteria decision making (MCDM) problem since it contains different and conflicting criteria. Through the application of the SAW method, this study will provide actionable insights for online retailers. By understanding how customers weigh different factors when forming brand perceptions, e-commerce platforms can better align their digital strategies with customer preferences. The findings will enable retailers to make data-driven decisions to improve their online presence, enhance customer satisfaction, and foster greater brand loyalty.

Suppose that an MCDM problem involves 4 criteria – C1, C2, C3, C4 and 4 alternatives. C1– Website/User Experience (UX); C2 – Product Quality; C3 – Customer Service; C4 – Pricing and Value, C5 – Features and Functionality (Table1).

Table 1

Decision matrix

weight	0.2	0.35	0.15	0.2	0.1
	Website/ User Experience (UX)	Product Quality	Customer Service	Pricing and Value	Features and Functionality
A	7	10	6	8	9
B	7	8	9	7	9
C	8	10	9	9	10
D	8	7	9	9	6

Table 2

Aggregated results

	Website/ User Experience (UX)	Product Quality	Customer Service	Pricing and Value	Features and Functionality
Weight	0.2	0.35	0.15	0.2	0.2
A	0,00	1,00	0,00	0,50	0,25
B	0,00	0,33	1,00	0,00	0,25
C	1,00	1,00	1,00	1,00	0,00
D	1,00	0,00	1,00	1,00	1,00

Step 1. Normalize the column entries by dividing each entry by the sum of the column.

For example, normalize the value of C_3 for f_1 :

$$x_{13}^{norm} = \frac{x_{13} - x_3^{\min}}{x_3^{\max} - x_3^{\min}} = (6-6) / (9-3) = 0.$$

Normalize the value of C_4 for f_1 : $x_{14}^{norm} = \frac{x_{14}^{\max} - x_{14}}{x_4^{\max} - x_4^{\min}} = (10-9) / (10-6) = 0,33$

Table 3

Weighted Aggregated results

	Simple Additive Weight
A	0,48
B	0,29
C	0,90
D	0,65

$$U(f_1) = \sum_{j=1}^m w_j x_{1j}^{norm} = 0,2*0 + 0,35*1 + 0,15*0 + 0,2*0,5 = 0,48$$

Based on SAW method D alternative with the maximum utility is the best alternative.

Conclusion

Due to the persistent and swift changes in the field of eCommerce, monitoring customer brand perception has become crucial. From the evaluation, it is clear that that customer perception is multidimensionally

formed from the digital experience provided through the website interface, product related information, social media, and customer review platforms, as well as the support offered after purchases. Constructive brand perception within the online context cultivates trust, loyalty, and advocacy while adversely affecting purchasing decisions and the sustainable success of the brand. There is a growing reliance on digital shopping; hence, feedback monitoring, user-driven design investment, authenticity, and consistency in communication is vital. In conclusion, brands that devise strategies to meet customer expectations placed on them are those that are likely to succeed in the vaporous world of eCommerce.

References

1. Keller, K. L. (2001). "Building Customer-Based Brand Equity: A Blueprint for Creating Strong Brands." *Marketing Management*, 10(2), 15-19.
2. Yoo, B., & Donthu, N. (2001). "The Effects of Brand Equity on Consumer's Responses." *Journal of Marketing Research*, 38(2), 197-207.
3. Schultz, D. E., & Barnes, B. E. (1999). "Strategic Brand Communication Campaigns." *Journal of Marketing Communications*, 5(4), 201-213.
4. Chaudhuri, A., & Holbrook, M. B. (2001). "The Chain of Effects from Brand Trust and Brand Affect to Brand Performance: The Role of Brand Loyalty." *Journal of Marketing*, 65(2), 81-93.
5. Müller, C., & Christ, S. (2015). "The Influence of Website Design on the Perception of Brands in Online Retailing." *Journal of Retailing and Consumer Services*, 22, 112-122.
6. Taherdoost, H. (2023). Analysis of Simple Additive Weighting Method (SAW) as a MultiAttribute Decision-Making Technique: A Step-by-Step Guide. *Journal of Management Science & Engineering Research*, 6(1), 21–24. <https://doi.org/10.30564/jmser.v6i1.5400>
7. Memariani, A., Amini, A., Alinezhad, A., 2009. Sensitivity analysis of simple additive weighting method (SAW): The results of change in the weight of one attribute on the final ranking of alternatives. *Journal of Industrial Engineering*, 4, 13-18. (PDF) *Analysis of Simple Additive Weighting Method (SAW) as a MultiAttribute Decision-Making Technique: A Step-by-Step Guide*. Available from: https://www.researchgate.net/publication/368959886_Analysis_of_Simple_Additive_Weighting_Method_SAW_as_a_MultiAttribute_Decision-Making_Technique_A_Step-by-Step_Guide [accessed Apr 09 2025].

УДК 659

ДЕЗИНФОРМАЦИЯ И ФЕЙКОВЫЕ НОВОСТИ В РЕКЛАМЕ И PR. СПОСОБЫ ВЫЯВЛЕНИЯ И ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ

НАЗАРОВА АНАСТАСИЯ АЛЕКСАНДРОВНА

студент IV курса

направления «Реклама и связи с общественностью»

ФГАОУ ВО «Российский университет дружбы народов имени Патриса Лумумбы»

Аннотация: в работе рассмотрены проблемы дезинформации и фейковых новостей в сфере рекламы и PR, выявлены методы борьбы и противодействия. Приведен обзор научных статей современных отечественных и зарубежных авторов, по вопросам как теоретического исследования распространения дезинформации в указанных сферах, так и практического применения эффективных инструментов и методик, направленных на ее обнаружение и нейтрализацию: повышение медиаграмотности пользователей, привлечение государственных органов, анализ влияния дезинформации на потребительское поведение и лояльность к бренду.

Ключевые слова: дезинформация, доверие к брендам, социальные сети, информационная безопасность, медиаграмотность.

UDC 659

DISINFORMATION AND FAKE NEWS IN ADVERTISING AND PR. WAYS TO IDENTIFY AND COUNTERACT

Nazarova Anastasiia Alexandrovna

Abstract: the paper examines the problems of disinformation and fake news in the field of advertising and PR, identifies methods of struggle and counteraction. The review of scientific articles by modern domestic and foreign authors on both the theoretical study of the spread of disinformation in these areas and the practical application of effective tools and techniques aimed at detecting and neutralizing it is given: increasing media literacy of users, involving government agencies, analyzing the impact of disinformation on consumer behavior and brand loyalty.

Keywords: disinformation, brand trust, social media, information security, media literacy.

Введение

С появлением современных технологий, многие аспекты человеческой жизнедеятельности стали даваться проще, в следствии чего некоторые люди потеряли бдительность при получении той или иной информации. Многие просто не отдают отчет и не проверяют только что опубликованные новости, так называемые сенсационные открытия и другие заголовки, цепляющие внимание доверчивых пользователей. Подобную тенденцию можно наблюдать и в сфере рекламы и PR.

В настоящей работе использованы общепринятые научные методы исследования: анализа и синтеза информации, метод сопоставительного анализа.

Обзор современной отечественной и зарубежной литературы

В своей работе румынские исследователи Фарте Г. и Обада Д. [1] (Farte, Obada, 2021) оценили влияние лживых новостей на доверие потребителей к бренду. В пример была приведена конкретная сфера, а именно продовольственная безопасность. Авторы указывают на проблему феномена фейковых новостей, то есть публикацию и распространения заведомо ложной информации в СМИ и социальных сетях, с целью ввести в заблуждение целевую аудиторию, а также потенциальных клиентов. По утверждению авторов, данная проблема усложняется в связи с предъявлением высоких этических требований к брендам и более скептическому отношению к корпоративным обещаниям, со стороны нового поколения. Результаты исследования показали, что распространение фейковых новостей касательно технологий производства, хранения и транспортировки продуктов, крайне негативно влияет и подрывает доверие покупателей. Полученные результаты, по заверению авторов, могут быть полезны как для PR-специалистов, так и для маркетологов, с их помощью можно разработать стратегии защиты репутации бренда и противодействия лживым новостям.

Продолжая тему дезинформации, предлагаю обратить внимание на статью зарубежных исследователей Хендрикса В. и Вестергаарда М. [2] (Hendrick, Vestergaard, 2019). В ней авторы рассматривают понятие «экономики внимания», концепции согласно которой внимание людей является ограниченным и невероятно ценным ресурсом, за который идет постоянная конкуренция, в том числе в индустрии пиара и маркетинга. Более того, ученые также затрагивают тему легкости получения информации нового поколения людей по сравнению с предыдущими. В эпоху интернета и распространения современных технологий, когда доступ к информации, казалось бы, не представляет существенных затруднений, возникает парадоксальная ситуация, при которой появляется избыток информационного потока. Исследователи поясняют, что данный феномен приводит к снижению эффективности при поиске правдивой, достоверной информации и создает максимально благоприятную среду для развития дезинформации. Влиянию упомянутого феномена подвержена и сфера рекламы и связей с общественностью. Проводящее исследование, привели конкретный пример подобного манипулирования: распространение неправдивых сведений о продукции конкурента с целью снижения репутации и продаж. Подобная схема может проявляться в виде публикации недостоверных отзывов, содержащие намеренно ложные данные о низком качестве или вреде для здоровья представленного продукта. В дополнение к вышеизложенному, авторы провели исторический анализ с целью рассмотрения эволюции манипулятивных практик в рекламной сфере, принимая во внимание ограниченность технологических и информационных ресурсов, доступных в предшествующие эпохи. Занимательным примером исследователи посчитали случай, произошедший в 1835 году, когда в популярной на тот момент газете "The New York Sun" начали публиковать вымышленные научные открытия о новой расе людей-летучих мышей, живущих на Луне. Данный инцидент является хрестоматийным примером манипулирования информацией в целях коммерческой выгоды, а также ярко демонстрирует, как бизнес-модель, ориентированная на максимизацию тиража, может приводить к распространению псевдонаучной информации.

Более подробно вопрос о дезинформации в сфере рекламы конкретно в социальных сетях, рассматривают отечественные авторы Оршанская Е.И. и Носова А.А. [3] (Orshanskaya, Nosova, 2021). Исследователями подчеркиваются особенности распространения информации в социальных сетях. Было выяснено, что они обладают такими характеристиками как: высокая скорость распространения, возможность таргетирования аудитории, что в свою очередь создает благоприятную почву для роста дезинформации. Авторы также установили причины колоссального развития дезинформации. Были упомянуты различные мотивы, побуждающие рекламодателей использовать вводящую в заблуждение информацию, такие как: недобросовестная конкуренция, стремление к увеличению продаж, манипулирование потребительским поведением. Как утверждают исследователи, нередким случаем является и редактирование изображений с целью представления конечного продукта в лучшем качестве, чем он есть на самом деле. Эта практика визуального улучшения широко распространена в сфере электронной коммерции и традиционной розничной торговли. Результатом упомянутых манипуляций является формирование у потребителей завышенных ожиданий о характеристиках того или иного товара, что в последствии, приводит к разочарованию и недовольству после приобретения. Тем не менее, авторы

предлагают не игнорировать данную проблему в интернете, а выдвигают конкретные меры по противодействию похожих уловок от производителей. Исследователи рекомендуют саморегулирование рекламной индустрии, повышение медиаграмотности потребителей, а также сотрудничество с государственными органами для обеспечения безопасной и прозрачной информационной среды.

Подробнее роль государственных органов в реагировании на дезинформацию рассматривают словацкие ученые Ручинская С., Фечко М. и Митал О. [4] (Rucinska, Fecko, Mital, 2022). Особое внимание было уделено актуальным примерам борьбы государственных органов с лживой информацией в Словацкой Республике на разных уровнях разработки политики и государственного управления. Авторы считают, что в сочетании с высоким уровнем доверия к государственным органам и осведомленности граждан о возможности широкого распространения фейковых материалов вкуче создают мощный аппарат быстрого реагирования на лживые сведения. Но в тоже время, авторы выражают беспокойство в использовании данного метода, так как дезинформация может быть разработана самим государством. В заключении своей научной работы, исследователи призывают разработать четкие правовые рамки для регулирования распространения дезинформации, соблюдая при этом принципы свободы слова и выражения альтернативных мнений.

Впрочем, прямой обман и ввод в заблуждение потребителей начался задолго до появления цифровых ресурсов и современных технологий. Детальнее и глубже этот вопрос рассмотрел отечественный автор Аззи Р.А. [5] (Azzie, 2017). В своем исследовании автор упоминает, что до повсеместного развития интернета, мошеннические схемы по обману клиентов процветали в эфире радио, на телевидении, а также в печатной продукции. Исследователь также приводит слабые и сильные стороны для каждой из представленных площадок для распространения информации. Как резюмирует сам автор, информационный век и интернет победил в этой условной битве за внимание пользователей и потребителей, все чаще они покупают товары исходя из описания и красивой картинки, увиденной в социальных сетях, на популярных маркетплейсах, в электронных объявлениях. Соответственно, случаев обмана потребителей, на данный момент, чаще всего приходится конкретно на сферу цифрового пространства, в то время как остальные рекламные ресурсы все чаще теряют клиентов, которые отдают свое предпочтение интернет-порталам.

Заключение

В заключении, хочется отметить, что распространение дезинформации и фейковых новостей в рекламе и PR представляет собой серьезную проблему, требующую комплексного подхода. Анализ существующих и предложенных методов продемонстрировал, что наиболее эффективными являются стратегии, основанные на сочетании технических средств таких как: анализ источников, привлечение внимания государственного аппарата для регулирования дезинформации в сети интернет. Так и использование социально-психологических мер: повышение медиаграмотности, развитие критического мышления и информирование потребителей о возможной дезинформации в сфере рекламы. Последующие работы по этой теме необходимо направить на разработку более эффективных стратегий защиты потребителей и поддержания доверия к брендам, глубокое изучение психологических механизмов восприятия и распространения ложной информации, а также создание автоматических алгоритмов по выявлению дезинформационного контента и его дальнейшей нейтрализации, учитывающих особенности различных каналов коммуникаций и целевых аудиторий, на всех платформах.

Список источников

1. Farte G. Obada D. The effects of fake news on consumer's brand trust // Romanian Journal of Communication and Public Relations. – 2021. –doi:10.21018/rjcp.2021.3.333.
2. Hendricks. V.F., Vastergaard M. The attention economy: markets of attention, misinformation and manipulation // Reality lost. – 2019. – doi:10.1007/978-3-030-00813-0_1.

3. Оршанская Е.И., Носова А.А. Проблема дезинформации в сфере рекламы на платформе социальных сетей // Теория и практика современной науки. – 2021. №6(72) – С. 225-228. URL: <https://www.elibrary.ru> (дата обращения: 05.05.2025).

4. Rucinska S. Fecko M., Mital O. The role of public authorities in responding disinformation // CEEe-Gov '22: Central and Eastern European eDem and eGov Days. – 2022. – doi:10.1145/3551504.3552297.

5. Аззи Р.А. Дезинформация в рекламе // Театр. Живопись. Кино. Музыка. – 2017. - №2 – С. 181-192. URL: <https://www.elibrary.ru> (дата обращения: 05.05.2025).

УДК 338.48

МАРКЕТИНГОВЫЕ СТРАТЕГИИ ПРОДВИЖЕНИЯ ТУРИЗМА ДЛЯ КИТАЙСКИХ ТУРИСТОВ (НА ПРИМЕРЕ ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ)

ХЕПНЕР СВЕТЛАНА МИХАЙЛОВНАстудент
ФГБОУ ВО «Иркутский государственный университет»*Научный руководитель: Новосёлова Маргарита Валерьевна*
канд. филол. наук, доц.
ФГБОУ ВО «Иркутский государственный университет»

Аннотация: в статье рассматриваются современные подходы к маркетинговому продвижению событийного туризма в Иркутской области для китайской аудитории. Демонстрируется анализ специфики потребительского поведения китайских туристов и предлагается комплексная стратегия продвижения, включающую цифровые инструменты и кросс-культурный маркетинг. Особое внимание уделено практическим аспектам разработки специализированного турпродукта с учетом культурных особенностей целевой группы. Статья содержит конкретные рекомендации по повышению эффективности маркетинговых коммуникаций в сфере событийного туризма.

Ключевые слова: событийный туризм, маркетинговые стратегии, китайские туристы, цифровой маркетинг, продвижение туризма, Иркутская область.

MARKETING STRATEGIES FOR PROMOTING EVENT TOURISM FOR CHINESE TOURISTS (CASE STUDY OF IRKUTSK REGION)

Khepner Svetlana Mikhailovna*Scientific adviser: Novoselova Margarita Valeryevna*

Abstract: The article discusses modern approaches to the marketing promotion of event tourism in the Irkutsk region for the Chinese audience. The analysis of the specifics of consumer behavior of Chinese tourists is demonstrated and a comprehensive promotion strategy is proposed, including digital tools and cross-cultural marketing. Special attention is paid to the practical aspects of the development of a specialized travel product, taking into account the cultural characteristics of the target group. The article contains specific recommendations for improving the effectiveness of marketing communications in the field of event tourism.

Keywords: event tourism, marketing strategies, Chinese tourists, digital marketing, tourism promotion, Irkutsk region.

Событийный туризм – это вид туризма, ориентированный на посещение местности в определенное время и связанный с каким-либо событием [1]. Для сферы туризма событийные мероприятия, в первую очередь, являются фактором рекламы и продвижения дестинации, позволяющим затронуть и оптимизировать комплексную работу всех сфер туристической индустрии. Событийный туризм является одним из быстроразвивающихся видом туризма, востребованность в котором, как со стороны тури-

стов, так и со стороны работников туристической индустрии значительно увеличилась за последние годы. В настоящее время данный вид туризм становится важным инструментом развития регионального туристического кластера, позволяя преодолевать сезонные колебания спроса [2, с. 45]. Для Иркутской области, обладающей уникальным природным и культурным потенциалом, разработка специализированных маркетинговых стратегий, в том числе специализированных событийных программ для привлечения китайских туристов представляет особый интерес в связи с активным ростом турпотока из КНР [3, с. 112].

Большую часть иностранного турпотока в Иркутскую область составили туристы из Китая. Одной из причин для растущей популярности посещения китайцами Иркутской области является именно активно развивающийся событийный туризм. Согласно массовому опросу китайских жителей, проведённому McKinsey в 2022 году, 78% китайских туристов путешествуют и выбирают направление с запросом на новые впечатления и посещение культурно-традиционных мероприятий. Анализ современных исследований показывает, что китайские туристы демонстрируют специфические паттерны потребительского поведения, требующие адаптации маркетинговых стратегий [4, с. 78]. Так, первым ключевым моментом, отмеченным 87% китайских туристов является высокая значимость культурного компонента во время путешествий за границу. Китайские туристы имеют интерес не только к посещению различных мест за рубежом, но и к изучению культурной составляющей дестинации, что создаёт необходимость создания событийных туров, наполненных мероприятиями, связанными с культурой принимающей страны.

Вторым важным компонентом, который отметили 68% респондентов, является приоритет групповых форматов путешествий. Во время путешествий за рубеж, китайские туристы предпочитают приобретать групповые туры и реже приобретают пакеты, предлагающие индивидуальные путешествия.

Важным фактором также является активное использование цифровых платформ при планировании поездок. 92% опрошенных китайских респондентов отмечают, что используют специализированные сайты для планирования путешествий.

Помимо вышеперечисленного, китайские туристы также ожидают персонализированного сервиса (76%). Использование таких систем как China Friendly, создание специализированных турпакетов и сопровождение гидов с владением китайского языка значительно повышают лояльность туристов из КНР.

Для проведения анализа спроса китайских туристов к посещению Иркутской области, был проведён поиск на соответствующую тему в популярной китайской социальной сети 小红书 (xiao hong shu). Результаты показали, что большинство туристов из Китая (80%) выбирают зимний сезон для посещения Иркутской области. Основной точкой притяжения являются туры по Байкалу. Наиболее популярны познавательные и обзорные туры с элементами событийности и «Участия»: катание на собачьих упряжках, посещение заповедников и контактных зоопарков.

Следующим видом туризма, пользующимся особой популярностью у китайских туристов в Сибири, являются тематические фото сессионные туры (20%). Предлагается несколько туров на выбор, которые отличаются по своему наполнению и стоимости. Так, самыми популярными являются два направления: фотосессия на «боевую» тематику. Данный пакет включает в себя аренду профессиональной амуниции и оборудования, возможность поучаствовать в игре в пейнтбол и пострелять из пневматического оружия под присмотром профессионалов. Фотосессия входит в стоимость пакета и является основным продуктом для продвижения.

Второй темой данного тура является культура. В пакет входит аренда традиционных костюмов и фотосессия с сибирскими животными: тигром и медведем.

Стоит отметить, что все фотосессии, независимо от выбранной тематики, также проводятся вблизи озера Байкал на разрешённых для посещения территориях.

Таким образом, можно отметить, что главной составляющей для китайских туристов является живописность и событийность. Для туристов необходимо не только наличие фотографий, а важна их уникальность и своеобразная «узнаваемость» места, а также участие в мероприятиях, связанных с

культурой посещаемой дестинации. Так, создание персонализированной авторской программы событийного тура в Иркутскую область является одним из наиболее выгодных маркетинговых ходов.

С целью получения большего количества информации об интересах китайских туристов на посещение Иркутской области, был проведён опрос о конкретных событийных мероприятиях, связанных с культурой страны и региона, которые туристы хотели бы посетить. На основе ответов были составлены рейтинги желаемых мероприятий:

1. Дегустация национальных блюд (77,4%) – наибольший интерес.
2. Мастер-класс национальной кухни (64,5%) – значительный интерес.
3. Примерка традиционных костюмов (51,6%) – умеренный интерес.
4. Музыкальные концерты (41,9%) – интерес ниже среднего.
5. Другие мероприятия (19,3%) – остальные ответы были разнородными и не дали

достаточной статистики для формирования отдельных направлений.

Таким образом. На основе полученных данных был создан проект событийного тура для китайских туристов, основной тематикой которого является проведение праздника «Масленица». Данная концепция позволяет объединить в себе культурную составляющую с природными достопримечательностями Иркутского региона, такими как озеро Байкал.

Рабочее название проектного тура: 冰雪奇缘·俄罗斯春节 [Bīngxuě qíyuán · Éluósī Chūnjié] – «Сказка льда и снега, Фестиваль весны по-русски». Данное название показывает прямую аналогию праздника «Масленица» с понятным для китайских туристов «Праздником весны», а также привлекает внимание своей поэтической первой частью.

Перечень планируемых к проведению событийных мероприятий во время проведения тура был создан на основе вышеупомянутого опроса китайских респондентов. По итогу мероприятия были сегментированы в соответствии со следующими темами:

1. Гастрономия: мастер-класс по готовке национальных блюд, дегустация национальных блюд, приготовленных приглашёнными специалистами, ярмарка деликатесов.
2. Эстетика: примерка национальных костюмов, выездная фотосессия на природе.
3. Культура: музыкальный концерт национальных инструментов, экскурсия по архитектурно-этнографическому музею «Тальцы», сожжение чучела.

На основе проведенного исследования была разработана комплексная маркетинговая стратегия, включающая три ключевых направления:

1. Активное продвижение на китайском рынке. Для привлечения китайских туристов и облегчения поиска информации о программе планируется создание официальных аккаунтов на популярных китайских платформах:

WeChat: основная соц-сеть в КНР. Создание аккаунта с целью продвижения программы через таргетированную рекламу, публикаций акций и актуальной информации. Платформа даёт возможность потенциальным туристам напрямую связаться с организатором и забронировать тур.

Douyin: социальная сеть для создания и публикации коротких видеороликов. В настоящее время непродолжительные ролики в интернете являются одним из наиболее действующих методов продвижения продукта в интернете. Создание эстетичных видеороликов, заключающих в себе зрелищные кадры из программы тура, ссылки на контакты организаторов и общение с заинтересованной аудиторией с целью успешного продвижения и популяризации программы среди потенциальных туристов.

Qunar, Strip: Ведущие онлайн-платформы для подбора и бронирования путешествий на китайском рынке. Создание рекламных баннеров и размещение информации о программе на данных платформах.

2. Сотрудничество с китайскими туроператорами и авиакомпаниями. В настоящий момент из-за растущего интереса китайских туристов к посещению Иркутской области, многие китайские авиакомпании и агентства предлагают свои услуги для выездного туризма в этот регион. Планируется заключение индивидуальных контрактов с такими компаниями как Hainan Airlines, а также размещение рекламных буклетов в оффлайн офисах китайских турагентств, специализирующихся на путешествиях в Россию.

3. User Generated Content (маркетинг влияния)

Основным маркетинговым ходом для продвижения разработанной программы является возможность потребителям создавать собственный контент для соцсетей. Как было упомянуто ранее в работе, Одним из основных паттернов поведения китайских туристов во время путешествий – делать и публиковать большое количество фотографий. Благодаря насыщенной программе тура туристы могут создавать собственный уникальный «лайф-контент», что повышает лояльность и доверие к организаторам тура. Данный метод продвижения является наиболее эффективным и не требует дополнительных затрат.

Таким образом, событийный туризм является не только одним из актуальных направлений туризма на данный момент, но также выступает в качестве маркетингового хода для привлечения туристов и оптимизации туристического сектора региона. Разнообразность разработанного проектного тура даёт возможность сочетать разные виды маркетинговых инструментов для продвижения продукта: в соц-сетях, сотрудничество с китайскими туроператорами и авиакомпаниями и маркетинга влияния планируется возможно обширной рекламной кампании. Дальнейшие исследования планируется направить на разработку системы оценки ROI цифровых маркетинговых кампаний для китайской аудитории.

Список источников

1. Артюх Д.В. Событийный туризм в России и за рубежом [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://edu.secna.ru/media.pdf> (дата обращения: 29.03.2025)
2. Бабкин А.В. Специальные виды туризма. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2013. – 252 с.
3. Getz D. Event tourism: Definition, evolution, and research // Вопросы экономики. – 2007. – № 3. – С. 403-428.
4. Saxon S. Outlook of China tourism in 2022: Trends to watch in uncertain times [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://www.mckinsey.com/industries/travel-logistics-and-infrastructure> (дата обращения: 29.03.2025)
5. 中国旅游研究院. 中国出境旅游发展年度报告2023. – 北京: 旅游教育出版社, 2023. – 180 с.
6. Иванова А.С. Кросс-культурные аспекты маркетинга в туризме // Маркетинг в России и за рубежом. – 2023. – №4. – С. 45-52.

УДК 659

ПОНИМАНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЯ: ОТ АНАЛИЗА ДО СОЗДАНИЯ ПОРТРЕТА

ВОЛКОВА ДАРЬЯ ГЕННАДЬЕВНА

магистрант 1 курса

ФГБОУ ВО «Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»

Аннотация: Для успешного бизнеса необходимо учитывать потребности целевой аудитории, что способствует созданию эффективных коммерческих предложений и рекламных кампаний. Портрет потребителя, основанный на демографических и поведенческих характеристиках, помогает оптимизировать маркетинг, улучшить продукт и повышать лояльность.

Ключевые слова: потребитель, портрет потребителя, целевая аудитория, услуга, потребности клиента.

UNDERSTANDING THE CONSUMER: FROM ANALYSIS TO PORTRAIT CREATION

Volkova Daria Gennadievna

Abstract: For a successful business, it is necessary to take into account the needs of the target audience, which contributes to the creation of effective commercial offers and advertising campaigns. A consumer profile based on demographic and behavioral characteristics helps optimize marketing, improve the product, and increase loyalty.

Keywords: consumer, consumer portrait, target audience, service, customer needs.

В условиях высокой конкуренции глубокое понимание целевой аудитории является ключевым фактором успеха компании. Для этого компания собирает, анализирует и сегментирует данные о потенциальных клиентах, чтобы создать так называемый портрет клиента. Благодаря этому инструменту можно изменять коммерческие предложения, создавать рекламные кампании, которые работают лучше, и создавать эффективные стратегии удержания клиентов.

Потребитель – человек, потребляющий товары или услуги. Гражданин, либо имеющий намерение заказать или приобрести, либо заказывающий, приобретающий или использующий товары, работы, услуги исключительно для личных, семейных, домашних и иных нужд, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности.

Таким образом, потребитель – это экономический субъект, стремящийся получить определенные блага для удовлетворения своих личных потребностей.

Классификация потребителей

Понимание структуры целевой аудитории включает в себя классификацию различных типов потребителей:

Конечные пользователи – лица, непосредственно использующие продукт.

Агенты влияния – потребители, видящие личную выгоду в приобретении продукта.

Рекомендатели – лица, чье мнение существенно влияет на решение о покупке.

Заказчики – контролируют процесс приобретения продукции.

Спонсоры и инвесторы – принимают финансовые решения и управляют бюджетом.

Саботажники – выступают против приобретения нового продукта.

Экстремисты – приобретают товар с намерением получить выгоду от его возврата.

Портрет потребителя включает демографические, психологические и поведенческие данные целевой аудитории компании. Его основной целью является предоставление компании наиболее точной информации о клиентах для последующей персонализации коммуникации и оптимизации предложений [1, с. 739].

Поскольку фокусирование происходит на конкретном типичном клиенте, можно более точно определить его потребности и изменить продукт, чтобы удовлетворить реальные запросы рынка. В результате это увеличивает продажи и эффективность маркетинга [2, с. 677].

Основные цели создания портрета потребителя:

Оптимизация рекламных кампаний – понимание специфики аудитории помогает разрабатывать материалы, вызывающие отклик у потенциальных клиентов.

Повышение качества продукта – анализ потребностей и проблем клиентов позволяет совершенствовать продукт или услугу.

Выбор релевантных каналов продвижения – оценка потребительских предпочтений помогает определить наиболее эффективные площадки для коммуникации.

Глубокое понимание аудитории – выявление мотиваций и ожиданий позволяет формировать предложения, соответствующие реальному спросу.

Укрепление клиентской лояльности – персонализированные продукты и услуги способствуют повторным покупкам и формированию доверия к бренду.

Адаптация к изменениям – регулярный мониторинг аудитории помогает бизнесу своевременно реагировать на рыночные изменения.

Характеристики, используемые при составлении портрета:

Демографические параметры – возраст, пол, место проживания, уровень дохода, образование.

Интересы и увлечения – позволяют точнее адаптировать предложения.

Поведенческие особенности – включают анализ покупательских привычек, взаимодействия с брендом и реакций на маркетинговые стимулы.

Потребности и проблемы – понимание болей аудитории помогает формировать ценные и полезные предложения.

Мотивация и цели – как краткосрочные, так и долгосрочные стимулы, влияющие на поведение клиента.

Контентные предпочтения – форматы информации, вызывающие наибольший интерес (видео, статьи, инфографика, подкасты).

Отношение к бренду и продукту – частота использования, ожидания и восприятие бренда.

Источники информации для создания портрета:

Для формирования точного портрета потребителя используются следующие инструменты.

- CRM – системы
- Сервисы веб – аналитики
- Онлайн-опросы и анкетирования
- Фокус – группы
- Анализ входящих обращений и звонков

Этапы построения портрета:

Сбор данных – анализ информации с использованием доступных источников. Определение целевой аудитории – выделение групп с общими потребностями.

Сегментация – деление аудитории на подгруппы с целью более точного таргетинга [3, с. 1193].

Создание аватара потребителя – подробное описание типичного представителя сегмента с персонализацией (имя, фото, поведенческие характеристики).

Формирование портрета потребителя является стратегическим инструментом, позволяющим компаниям более эффективно выстраивать взаимоотношения с целевой аудиторией. Системный подход к сбору и анализу информации, создание персонализированных аватаров клиентов и регулярная актуализация данных позволяют значительно повысить результативность маркетинга, укрепить лояльность потребителей и обеспечить стабильное развитие бизнеса в долгосрочной перспективе.

Список источников

1. Малышев, А.А. Формирование портрета потребителей на примере ООО "СУРА-СПОРТИНДУСТРИЯ" / А.А Малышев, М.В. Власкина // Форум молодых ученых. – 2019. – №29 – С. 738 – 747.
2. Лесогор, А.В. Поведение потребителей // Экономика и социум. – 2018. – №6(49). – С. 675 – 678.
3. Зюзина, Н.Н. Сегментация потребителей / Н.Н. Зюзина, Ю.Г. Подосенова // Экономика и социум. – 2016. – №12(31). – С. 1193 – 1196.

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

УДК 336.71

АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКОВ НЕФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

ЛОБОВ АЛЕКСАНДР АНДРЕЕВИЧ

аспирант
Университет «Синергия»,
Москва, Россия

Аннотация: в статье рассмотрены лидирующие банки нефинансовых организаций, а также проанализированы факторы, которые повлияли на их популярность среди пользователей на Российском рынке. Особенное внимание уделено тому, как эти банки были встроены в уже существующие бизнес-процессы организаций.

Ключевые слова: банки, финтех, маркетплейсы, цифровизация, необанкинг.

ANALYSIS OF ACTIVITY OF BANKS OF NON-FINANCIAL ORGANIZATIONS

Lobov Alexander Andreevich

Abstract: the article considers the leading banks of non-financial organizations and analyzes the factors that influenced their popularity among users in the Russian market. Particular attention is paid to how these banks have been embedded into the already existing business processes of organizations.

Keywords: banks, fintech, marketplaces, digitalization, neobanking.

В последнее десятилетие Российская банковская система переживает большую трансформацию и развитие. Весомым фактором, влияющим на банковский сектор, является технологический подъем организаций. Появились игроки, которые сделали ставку на развитие информационных технологий и, как следствие, кардинально изменили пользовательский опыт, расширили количество и качество предоставляемых услуг, задали тренд на цифровизацию внутренних и внешних процессов, что по итогу позволило занять им свою нишу и нарастить конкурентные преимущества. Наиболее яркими примерами являются такие банки, как «Т-Банк», «Точка Банк», «Рокет-Банк», «Модуль Банк» и пр.

Безусловно затем и крупные игроки начали вкладываться в диджитализацию и цифровую трансформацию, что на текущий момент отсутствие мобильного приложения у банка, отсутствию возможности открыть счёт или взять кредит без посещения офиса являются для клиентов важными критериями для принятия решения об обслуживании в них.

Поменялась также и бизнес-модель банковского сектора. Крупные игроки за счет своих, как и технологических, так и финансовых ресурсов начали проводить сделки слияния и поглощения различных бизнесов с целью предоставить клиенту возможность удовлетворять свои запросы и потребности в рамках одного общего сервиса, в последствие это начали называть банковской экосистемой. Наиболее в этом преуспели уже упомянутый «Т-Банк», в котором можно в приложении не только получить всеобъемлющие финансовые услуги, но и купить себе одежду и автомобиль, а также «Сбербанк», который насчитает множество финансовых и нефинансовых сервисов.

Однако, за этой трансформацией последовала другая и более весомая – начали появляться банки, которые становились одной из частей экосистем, а не основной частью (ядром). Подобные изменения инициированы желанием и потребностями бизнеса в оптимизации своих процессов. Наиболее яркими примерами являются АО «Яндекс банк», ООО «Вайлдберриз Банк», ООО «Озон банк».

Целью исследования является проанализировать деятельность банков нефинансовых организаций, выявить их преимущества и особенности.

Все три перечисленных банка принадлежат компаниям, являющимися лидерами e-commerce (интернет торговли) в России [1]. Одними из характерных признаков бизнеса интернет торговли являются высокая динамичность финансовых потоков, большое количество контрагентов, необходимость в высокоэффективном управлении дебиторской и кредиторской задолженностью.

Исходя из такого объема выручки бизнеса и особенностями управления финансами компаниям e-com становится интересно задуматься о наличии собственного банка, владение которым позволит сократить издержки. Стоит отметить, что для решения этой задачи у компании есть выбор создать банк с нуля или приобрести уже существующий и модернизировать его. Все три анализируемые банка были преобразованы по второму пути, что кажется наиболее оптимальным выбором для компаний-владельцев, т.к. для открытия банка с базовой лицензией по требованиям ЦБ необходимо вложить минимум 300 млн рублей для формирования уставного капитала [2], так и реализовать большое количество бюрократических процедур для его регистрации, так и понести значительные затраты по формированию инфраструктуры банка, найма и обучения персонала, и прочие издержки.

Из-за того, что маркетплейсы осуществляют свою деятельность через интернет, то весь поток транзакций идёт через интернет-эквайринг, в ходе которого банк, предоставивший решение по оплате забирает себе комиссию. Поэтому достаточно прогнозируемо было, что после приобретения маркетплейсами собственных банков первое решение, которое было предоставлено пользователям это открытие банковского счета в маркетплейсе и скидка при оплате при помощи этого счета [3]. Такое решение не понравилось банкам-эквайерам, что привело к инициации и лоббированию закона «О маркетплейсах» [4].

Также банки маркетплейсов практически одновременно представили и реализовали новый способ совершения покупок по принципу «buy now, pay later» (купи сейчас, плати потом). С точки зрения покупателя это представляет собой беспроцентную рассрочку, однако с точки зрения законодательства таковым не является. Доля оплаты этим способом достигла уже более 1% от всех покупок на маркетплейсах. Банк России видит риски связи с тем, что население уже имеет высокую долговую нагрузку, а подобные сервисы еще более её нагружают. Потенциал распространения этого платежного инструмента достаточно высок, так, например, доля оплаты с помощью BNPL в Австралии составляет около 50%, но для российского рынка этот инструмент новый, поэтому ожидается трансформация и более жесткое ограничение его применимости [5].

Потребители выбирают использовать карты и/или электронные кошельки маркетплейсов за счёт эксклюзивных скидок, которые доступны при оплате покупок. Электронные кошельки отличаются от классических банковских карт – для их оформления не требуется офлайн идентификация, т.е. идентификация сотрудником банком, вместо этого пользователю достаточно пройти упрощенную идентификацию, предоставив паспортные данные. Однако, подобные электронные кошельки имеют свои недостатки и риски, основные из которых это ограниченная функциональность по их распоряжению (например, нельзя переводить средства 3-м лицам) и отсутствие защиты по системе страхования вкладов.

Как итог, банки, принадлежащие нефинансовым организациям, будут увеличивать своё влияние и роль на Российском банковском секторе за счет роста популярности у пользователей, предложения на рынок новых продуктов. Так, например, «Озон банк» в марте 2025 года был включен в реестр значимых организаций, признанных Банком России на рынке платежных услуг [6]. По итогам 2024 года банками анализируемых компаний было зарегистрировано 57 миллионов электронных кошельков по сравнению с показателями предыдущего года рост составил более чем в 2,3 раза, а по прогнозам аналитиков к концу текущего года рост замедлится, но ставит в 1,5 раза, достигнув 86 миллионов. Если сравнивать эти значения со всем рынком, то их доля довольно внушительная, что составляет уже 17% платежного рынка или 241,1 млн электронных кошельков.

В ближайшей перспективе стоит ожидать расширение продуктов и услуг, предоставляемые банками маркетплейсов. Доля электронных платежей за три года выросла с 2% до 40%, поэтому в дальнейшем фокус банков сместится на решения в области кредитования и инвестиционных продуктов, что составит новые вызовы для конкурентов.

Список источников

1. AliExpress выбыл из топ-10 онлайн-продавцов в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: https://www.rbc.ru/technology_and_media/10/03/2025/67cafd609a79472d173b1e1e (10.04.2025)
2. Федеральный закон от 02.12.1990 N 395-1 (ред. от 28.02.2025) "О банках и банковской деятельности"
3. Яндекс Маркет вводит специальные зелёные цены [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://yandex.ru/company/news/04-20-09-2023> (10.04.2025)
4. Банки очень недовольны, что маркетплейсы дают скидки при оплате "своими" картами [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://oborot.ru/news/banki-ochen-nedovolny-chno-marketplejisy-dayut-skidki-pri-oplate-svoimi-kartami-i211713.html> (10.04.2025)
5. Супрун, Н. А. BNPL-сервис как новый цифровой банковский продукт / Н. А. Супрун // Первый экономический журнал. – 2024. – № 4 (346). – С. 93–102. – DOI: 10.58551/2072811520244_93.
6. Реестр кредитных организаций, признанных Банком России значимыми на рынке платежных услуг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://www.cbr.ru/registries/nps/reestr/> (10.04.2025)

УДК 330

КРЕДИТНЫЙ АНАЛИЗ В СИСТЕМЕ КРЕДИТНОГО МОНИТОРИНГА ПРЕДПРИЯТИЙ- ЗАЕМЩИКОВ

ГРИГОРЯН ЭЛИНА ЛЕРНИКОВНА

студент
ВИУ «РАНХиГС при Президенте РФ»,
г. Волгоград, Российская Федерация

Научный руководитель: Биткина Ирина Константиновна

*к.э.н., доцент
ВИУ «РАНХиГС при Президенте РФ»,
г. Волгоград, Российская Федерация*

Аннотация: Статья посвящена исследованию сущности и структуры кредитного анализа предприятия-заемщика. Рассмотрены различные подходы к определению понятия «кредитный анализ», выделены основные этапы и методы его проведения. Особое внимание уделено анализу финансового состояния и учету отраслевой специфики при оценке кредитоспособности. Проанализированы существующие проблемы и перспективы развития кредитного анализа в контексте внедрения современных технологий, таких как искусственный интеллект и машинное обучение. Сформулированы рекомендации по совершенствованию кредитного анализа, направленные на повышение его эффективности и снижение кредитных рисков.

Ключевые слова: кредитный анализ, кредитоспособность, заемщик, финансовое состояние, методы оценки, отраслевая специфика, управление рисками, искусственный интеллект, машинное обучение.

CREDIT ANALYSIS WITHIN THE CREDIT MONITORING SYSTEM OF BORROWER COMPANIES

Grigoryan Elina Lernikovna

Scientific Supervisor: Bitkina Irina Konstantinovna

Abstract: This article examines the essence and structure of credit analysis for borrower companies. Various approaches to defining the concept of "credit analysis" are considered, and the main stages and methods of its implementation are highlighted. Particular attention is paid to the analysis of financial condition and the consideration of industry specifics when assessing creditworthiness. Existing problems and prospects for the development of credit analysis are analyzed in the context of the introduction of modern technologies, such as artificial intelligence and machine learning. Recommendations for improving credit analysis are formulated, aimed at increasing its effectiveness and reducing credit risks.

Keywords: credit analysis, creditworthiness, borrower, financial condition, assessment methods, industry specifics, risk management, artificial intelligence, machine learning.

Введение

В условиях современной рыночной экономики доступ к финансированию является критически важным фактором развития бизнеса. Компании постоянно нуждаются в дополнительных средствах для инвестиций, расширения производства, пополнения оборотных средств и других целей. Одним из основных источников финансирования выступает банковское кредитование. Однако, предоставление кредитов связано со значительными рисками для кредиторов, поэтому банки тщательно оценивают кредитоспособность потенциальных заемщиков.

Именно кредитный анализ выступает инструментом, позволяющим банкам принимать обоснованные решения о выдаче кредитов и минимизировать потенциальные потери. Он представляет собой комплексный процесс, направленный на всестороннюю оценку финансового состояния, платежеспособности и перспектив развития заемщика. Актуальность кредитного анализа обусловлена не только ужесточением требований регуляторов, но и необходимостью адаптации методик анализа к постоянно меняющимся рыночным условиям и развитию новых финансовых инструментов.

Цель данной статьи – рассмотреть сущность и структуру кредитного анализа предприятия-заемщика, а также проанализировать методы и особенности его проведения в различных отраслях экономики.

В статье будут исследованы различные подходы к кредитному анализу, этапы его проведения и применяемый инструментарий. Особое внимание будет уделено проблемам и перспективам развития кредитного анализа в контексте современных экономических реалий и технологических инноваций. В заключение будут сформулированы практические рекомендации по повышению эффективности кредитного анализа.

Кредитный анализ в системе кредитного мониторинга предприятий-заемщиков

Кредитный анализ – это многогранный процесс, и его определение варьируется в зависимости от специфики деятельности кредитной организации и используемых методик. В отечественной практике часто акцентируется внимание на финансовом аспекте анализа. Например, А. Д. Шеремет определяет кредитный анализ как «оценку финансового положения предприятия на основе анализа финансовой отчетности» [6, С. 11]. Д. А. Ендовицкий также фокусируется на финансовом состоянии, считая его главным фактором кредитоспособности [3, С. 10].

Зарубежные авторы предлагают более широкие трактовки. Майкл Портер, например, выделяет бизнес-модельный подход, включающий анализ стратегии, бизнес-модели, конкурентных преимуществ и рыночных условий предприятия [1, С. 118]. Артур Дюпон акцентирует внимание на качественных факторах, таких как менеджмент, репутация и организационная культура [5, С. 31].

Объединяя различные подходы, можно сформулировать следующее определение: кредитный анализ – это процесс комплексной оценки заемщика, включающий анализ его финансового состояния, платежеспособности, перспектив развития, а также качественных факторов, таких как менеджмент, рыночная позиция и отраслевые риски. Целью анализа является определение уровня кредитного риска и разработка условий кредитования, которые минимизируют потенциальные потери кредитора. Важно отметить, что кредитный анализ не ограничивается оценкой текущего состояния заемщика, но и включает прогнозирование его будущей кредитоспособности с учетом макроэкономических факторов и специфики отрасли. Как отмечает В.С. Кудряшов, «кредитоспособность заемщика и риски кредитования взаимосвязаны, обратно пропорционально» [4, С. 44]. Это подчеркивает важность всестороннего подхода к оценке заемщика.

Для наглядности различные подходы к кредитному анализу представлены в таблице 1.

Разнообразие подходов, представленных в таблице, подчеркивает многогранность кредитного анализа. Эффективность его проведения зависит не только от выбранной методики, но и от качества и достоверности информации, а также от профессионализма аналитика.

Кредитный анализ предприятия-заемщика представляет собой структурированный процесс, качество которого напрямую зависит от соблюдения последовательности взаимосвязанных этапов. Эта структурированность обеспечивает полноту и объективность оценки кредитоспособности, минимизируя

субъективные факторы. Первым и основополагающим этапом является сбор информации, поскольку именно от полноты и достоверности собранных данных зависит точность последующего анализа. Источники информации принято классифицировать на внутренние и внешние. К внутренним источникам относятся данные, предоставляемые самим заемщиком: финансовая отчетность, включающая баланс, отчет о финансовых результатах, отчет о движении денежных средств и отчет об изменениях капитала, а также управленческая отчетность, бизнес-план и учредительные документы. Внешние же источники представляют собой независимые каналы получения информации, такие как бюро кредитных историй (БКИ), государственные реестры, отраслевые обзоры, СМИ и т.д. Многообразие источников позволяет сформировать объективное и достоверное представление о заемщике. В.С. Кудряшов подчеркивает важность сбора информации из различных источников, отмечая, что кредитный инспектор запрашивает «сведения о клиенте, о поставщиках и покупателях, информацию из других банков» [3, с. 44].

Таблица 1

Основные подходы к кредитному анализу

Автор	Подход	Основные элементы анализа
Эдвард Альтман	Финансовый	Финансовые показатели, финансовая отчетность
Майкл Портер	Бизнес-модельный	Стратегия, бизнес-модель, конкурентные преимущества, рыночные условия
Артур Дюпон	Качественный	Менеджмент, опыт команды, организационная культура, репутация
Дэвид Дюран	Статистический	Статистические методы, моделирование вероятности дефолта
А.Г. Грязнова	Финансовый	Финансовые показатели, финансовые риски, финансовые результаты
А.Д. Шеремет	Финансовый	Финансовое положение на основе анализа финансовой отчетности
Д.А. Ендовицкий	Финансовый	Финансовое состояние как главный фактор кредитоспособности

Примечание – составлено автором.

Следующий этап – анализ финансового состояния – переводит качественные данные, полученные на предыдущем этапе, в количественные показатели. Здесь рассчитываются и интерпретируются ключевые финансовые коэффициенты, характеризующие ликвидность, платежеспособность, рентабельность и финансовую устойчивость предприятия. Для более глубокого понимания динамики и тенденций развития финансового состояния применяются горизонтальный, вертикальный, трендовый и коэффициентный анализ. А.Д. Шеремет отмечает прикладной характер финансового анализа, подчеркивая, что он служит «средством для выявления проблем управления финансами» [6, С. 15]. Однако, финансовые показатели не всегда дают полную картину, поэтому следующий этап кредитного анализа сосредоточен на качественных аспектах деятельности заемщика.

Анализ нефинансовых факторов – третий этап, дополняющий количественную оценку качественными характеристиками, не отраженными в финансовой отчетности. Этот этап включает оценку качества менеджмента, анализ конкурентной позиции предприятия на рынке, выявление отраслевых рисков, рассмотрение правовых аспектов деятельности и т.д. Эти факторы, хотя и не имеют прямого количественного выражения, могут существенно влиять на кредитоспособность заемщика и поэтому требуют тщательного рассмотрения.

Наконец, финальным этапом является оценка кредитоспособности, где на основании результатов, полученных на предыдущих этапах, формируется итоговое заключение. Именно на этом этапе принимается решение о возможности предоставления кредита, определяются его сумма, срок, процентная ставка и необходимое обеспечение. Таким образом, комплексный подход, реализуемый через последовательное выполнение всех этапов, позволяет кредитору принять взвешенное и обоснованное решение.

Для реализации каждого этапа кредитного анализа используется соответствующий методологический инструментарий. Выбор конкретного метода или их комбинации зависит от целей анализа, объема имеющейся информации и требуемого уровня точности. Среди наиболее распространенных методов можно выделить экспертные оценки, скоринг и моделирование. Сравнительный анализ методов представлен на рис. 1.

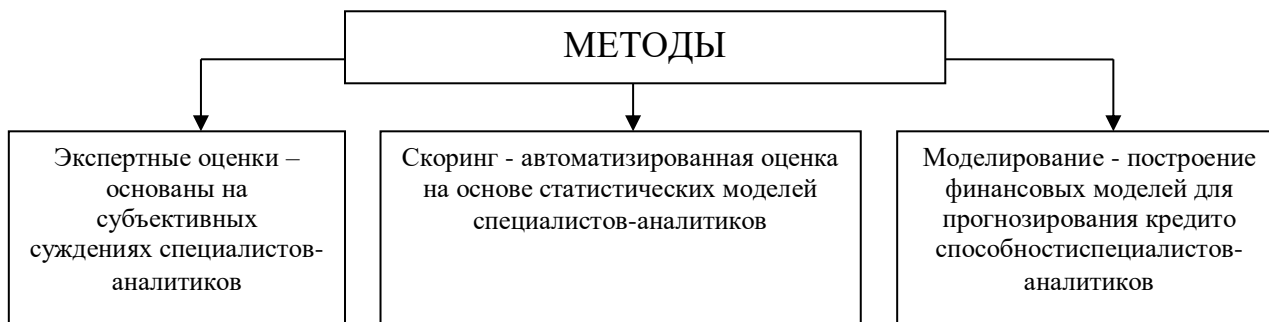


Рис. 1. Методы кредитного анализа

Примечание – составлено автором.

Экспертные оценки базируются на субъективных суждениях специалистов-аналитиков, что позволяет учитывать неформализованные факторы и индивидуальные особенности заемщика. Однако, этот метод характеризуется субъективизмом и зависимостью от квалификации экспертов. Скоринг, напротив, представляет собой автоматизированную оценку на основе статистических моделей. Его преимущества – высокая скорость обработки данных, объективность и снижение операционных затрат. Однако, скоринг затрудняет учет качественных факторов и требует большого объема данных для построения адекватной модели. Моделирование, предполагающее построение финансовых моделей для прогнозирования кредитоспособности, позволяет учитывать индивидуальные особенности заемщика и проводить прогнозирование в различных сценариях. Данный метод обладает высоким потенциалом для точной оценки рисков, однако требует высокой квалификации аналитиков и значительных ресурсов для разработки и применения.

В практике кредитных организаций часто используется комбинация различных методов, что позволяет компенсировать недостатки одного метода преимуществами другого и получить более точную оценку. Выбор оптимального сочетания методов зависит от конкретной ситуации и требований к анализу. Необходимо также учитывать, что эффективность любого метода зависит от качества используемых данных и профессионализма аналитиков. Развитие технологий, таких как искусственный интеллект и машинное обучение, открывает новые перспективы для совершенствования методов кредитного анализа.

Эффективный кредитный анализ должен учитывать специфику деятельности предприятий различных отраслей экономики. Финансовое состояние и риски предприятий зависят от особенностей отрасли, поэтому универсальный подход недостаточно эффективен. Необходимо адаптировать методики и критерии оценки с учетом отраслевых факторов.

Например, в торговле, где характерна высокая оборачиваемость активов, короткий производственный цикл и значительная доля оборотных активов, особое внимание уделяется показателям ликвидности, оборачиваемости запасов и дебиторской задолженности. Также важен анализ рыночной конъюнктуры и конкурентной позиции предприятия. В производстве, с его более длительным производственным циклом, значительными инвестициями в основные средства и сложной структурой затрат, на первый план выходят показатели рентабельности, финансовой устойчивости и эффективности использования активов. При этом необходимо анализировать технологические риски и зависимость от поставщиков. Сельское хозяйство характеризуется зависимостью от природно-климатических условий, сезонностью производства и длительным сроком окупаемости инвестиций. Поэтому кредитный анализ в этой отрасли учитывает особенности производственного цикла, наличие государственной поддержки, риски неурожая и колебания цен на продукцию. Ю.В. Давыдова [2] подчеркивает влияние специфики

сельского хозяйства на эффективность производства. Наконец, в строительстве, где проекты отличаются длительным циклом, высокой капиталоемкостью и зависимостью от рынка недвижимости, важно оценивать риски, связанные с изменением стоимости материалов, сроками строительства и получением разрешительной документации.

Учет отраслевых рисков – необходимое условие для адекватной оценки кредитоспособности и минимизации потерь кредитора. Игнорирование специфических отраслевых факторов может привести к занижению уровня кредитного риска и, как следствие, к финансовым потерям.

Кредитный анализ, являясь динамично эволюционирующей сферой финансовой деятельности, подвержен постоянному процессу совершенствования под влиянием трансформирующихся экономических условий, появления инновационных финансовых инструментов и развития технологических решений. Несмотря на достигнутый прогресс в методологии и технологическом обеспечении кредитного анализа, существует ряд актуальных проблем, детерминирующих векторы его дальнейшего развития.

В числе наиболее значимых проблем следует отметить недостаточную достоверность информации о заемщике. В условиях современной российской экономики доступ к полной и достоверной информации о финансовом состоянии и хозяйственной деятельности предприятий может быть ограничен. Это обусловлено как несовершенством системы корпоративной отчетности, отсутствием стандартизированных подходов к раскрытию информации, так и недостаточной прозрачностью деятельности многих компаний, особенно в сегменте малого и среднего бизнеса. Зачастую заемщики предоставляют неполную или искаженную информацию, что существенно осложняет процесс оценки кредитоспособности и повышает риски для кредитора.

Второй проблемой является присутствие элемента субъективизма в экспертных оценках. Несмотря на широкое внедрение формализованных методик, таких как скоринговые модели, субъективный фактор, обусловленный опытом, квалификацией и даже личными убеждениями аналитика, сохраняет свое влияние, особенно при анализе качественных характеристик заемщика, таких как качество менеджмента или репутация компании. Это снижает объективность и воспроизводимость результатов кредитного анализа.

Кроме того, существующие методики оценки кредитных рисков не всегда демонстрируют достаточную адаптивность к специфике отдельных отраслей и типов заемщиков. Универсальные модели могут не учитывать особенности бизнес-циклов, структуры активов и пассивов, характерных для конкретной отрасли, что приводит к неточности в оценке рисков. Также необходимо учитывать и динамично меняющуюся макроэкономическую ситуацию, которая может существенно влиять на финансовое состояние заемщиков и уровень кредитных рисков.

Наконец, проблемой является запаздывание аналитической информации. Финансовая отчетность, как правило, отражает состояние компании на определенную дату в прошлом. В условиях быстро меняющейся рыночной конъюнктуры эта информация может быть уже неактуальной на момент принятия решения о кредитовании. Это особенно критично в периоды экономической нестабильности и повышенной волатильности рынков.

Перспективы развития кредитного анализа связаны, прежде всего, с интеграцией передовых технологий. Искусственный интеллект, машинное обучение и Big Data аналитика открывают новые возможности для автоматизации процессов сбора и анализа информации, повышения точности прогнозирования и эффективности принятия решений. Развитие этих технологий позволит создавать более сложные и адаптивные модели оценки кредитных рисков, учитывающие большое количество факторов, включая нефинансовые показатели и макроэкономические данные. Важным направлением является разработка методик с учетом отраслевой специфики, что позволит более точно оценивать риски в различных секторах экономики. Также важно совершенствовать систему информационного обеспечения, развивая инфраструктуру кредитных бюро и стимулируя компании к большей прозрачности и своевременному раскрытию информации. Внедрение этих мер позволит повысить качество кредитного анализа, снизить кредитные риски и обеспечить более эффективное распределение кредитных ресурсов.

В целях оптимизации процесса кредитного анализа и повышения его прогностической силы представляется целесообразной реализация комплекса мер, ориентированных на устранение выяв-

ленных проблемных аспектов и развитие перспективных направлений. В частности, рекомендуется трансформация существующей аналитической инфраструктуры путем внедрения интегрированных платформ, объединяющих традиционные методы финансового анализа с инструментами искусственного интеллекта и машинного обучения. Это позволит не только автоматизировать рутинные операции, такие как сбор и обработка данных, но и повысить качество анализа за счет возможности обработки больших объемов данных из разнообразных источников, включая альтернативные, такие, как социальные сети и транзакционные данные. Подобная интеграция способствует более глубокому пониманию финансового состояния и поведенческих паттернов заемщика, что повышает точность прогнозирования кредитоспособности.

Одновременно с технологической модернизацией необходимо уделять приоритетное внимание развитию человеческого капитала. Несмотря на автоматизацию многих процессов, роль экспертов в кредитном анализе остается высокой. Именно эксперты осуществляют интерпретацию результатов анализа, учитывают контекстуальные факторы и принимают окончательные решения. Следовательно, инвестиции в программы повышения квалификации аналитиков, развитие их компетенций в области финансового моделирования, отраслевого анализа и управления рисками, представляются критически важными для повышения эффективности кредитного анализа в целом.

Дальнейшее совершенствование методик оценки рисков должно быть направлено на повышение их адаптивности к специфике различных отраслей экономики. Разработка отраслевых моделей кредитного риска, учитывающих специфические бизнес-циклы, структуру активов и пассивов, ключевые факторы успеха в конкретной отрасли, позволит более точно оценивать кредитоспособность заемщиков и минимизировать потенциальные потери. Это требует глубокого понимания отраслевой специфики и тесного взаимодействия аналитиков с экспертами в соответствующих областях.

Кроме того, для повышения оперативности и адекватности кредитного анализа необходимо совершенствовать систему информационного обеспечения. Это включает в себя развитие инфраструктуры кредитных бюро, расширение перечня собираемых данных, повышение их достоверности и актуальности. Также важно стимулировать компании к большей прозрачности и своевременному раскрытию информации о своей деятельности, что позволит кредиторам получать более полную и объективную картину финансового состояния заемщиков. Внедрение технологий Big Data и анализа альтернативных данных открывает новые возможности для оценки кредитоспособности, позволяя анализировать большие объемы данных из различных источников в режиме реального времени. Это позволяет кредиторам оперативно реагировать на изменения в финансовом состоянии заемщиков и адаптировать свои решения к меняющимся рыночным условиям.

Таким образом, совершенствование кредитного анализа – это непрерывный процесс, требующий постоянного внимания и инвестиций. Комплексный подход, ориентированный на технологическое развитие, повышение квалификации специалистов, учет отраслевой специфики и совершенствование информационного обеспечения, позволит существенно повысить эффективность кредитного анализа, снизить кредитные риски и обеспечить устойчивое развитие финансовой системы. В итоге, это создаст благоприятные условия для развития экономики в целом, обеспечивая доступ к финансированию для перспективных проектов и способствуя росту бизнеса.

Заключение

В статье рассмотрены сущность, структура и методы кредитного анализа предприятия-заемщика. Кредитный анализ представлен как многогранный процесс, включающий оценку финансового состояния, платежеспособности, перспектив развития, а также качественных факторов, таких как менеджмент, рыночная позиция и отраслевые риски. Были проанализированы различные подходы к кредитному анализу, от фокусировки на финансовой отчетности до учета бизнес-модели и качественных характеристик заемщика. Особое внимание уделено этапам кредитного анализа: сбору информации, анализу финансового состояния, анализу нефинансовых факторов и оценке кредитоспособности. Также были рассмотрены основные методы кредитного анализа: экспертные оценки, скоринг и моделирование, и их преимущества и недостатки.

Автором подчеркнута необходимость адаптации методик кредитного анализа к специфике различных отраслей экономики, таких как торговля, производство, сельское хозяйство и строительство, в связи с различиями в бизнес-циклах, структуре активов и пассивов, и ключевых факторах успеха.

В статье выявлено несколько ключевых проблем современного кредитного анализа: недостаточная достоверность информации о заемщике, субъективизм экспертных оценок, недостаточная адаптивность методик к отраслевой специфике и запаздывание аналитической информации. В качестве перспективных направлений развития предложены: интеграция передовых технологий, таких как искусственный интеллект и машинное обучение, развитие человеческого капитала и совершенствование системы информационного обеспечения. Автором предложен комплекс мер по оптимизации процесса, включающий внедрение интегрированных платформ, инвестиции в программы повышения квалификации аналитиков, разработку отраслевых моделей кредитного риска и стимулирование компаний к большей прозрачности.

Таким образом, эффективный кредитный анализ, основанный на комплексном подходе, адаптированных методиках, использовании передовых технологий и качественном информационном обеспечении, является необходимым инструментом для снижения кредитных рисков, обеспечения устойчивого развития финансовой системы и создания благоприятных условий для роста экономики в целом. Дальнейшее совершенствование методов и инструментов кредитного анализа будет способствовать более эффективному распределению кредитных ресурсов и поддержке перспективных бизнес-проектов.

Список источников

1. Банки и банковские операции : учебник и практикум для вузов / В. В. Иванов [и др.] ; под редакцией Б. И. Соколова. – М. : Издательство Юрайт, 2023. – 189 с.
2. Давыдова Ю.В. Особенности сельского хозяйства, влияющие на эффективность сельскохозяйственного производства // МНИЖ. 2016. №6-1 (48) // [Электронный ресурс]. – URL: <https://research-journal.org/archive/6-48-2016-june/osobennosti-selskogo-hozyajstva-vliyayushhie-na-effektivnost-selskoxozyajstvennogo-proizvodstva> (дата обращения: 05.03.2025).
3. Ендовицкий, Д. А. Анализ кредитоспособности организаций и группы компаний: учебное пособие с грифом УМО / Д. А. Ендовицкий, К. В. Бахтин, Д. В. Ковтун. – М.: КноРус, 2010. – 360 с.
4. Кудряшов, В. С. Кредитование и оценка кредитоспособности предприятий-заемщиков в России / В. С. Кудряшов // Ученые записки Тамбовского отделения РoCMY. – 2021. – № 22. – С. 43-50.
5. Макарова, Н. В. Анализ кредитных рисков предприятия / Н. В. Макарова // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2021. – № 10-2(80). – С. 30-33.
6. Шеремет, А. Д. Методика финансового анализа / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 176 с.

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

УДК: 657.471

ОСОБЕННОСТИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ И КЛАССИФИКАЦИИ ЗАТРАТ В САДОВОДСТВЕ И ВИНОГРАДАРСТВЕ РЕСПУБЛИКИ ТАДЖИКИСТАН

АМИРДЖОНИ АБДУЛЛОдокторант PhD кафедры бухгалтерского учета
Таджикский национальный университет

Аннотация. В статье рассмотрены особенности определения себестоимости и классификации затрат в садоводстве и виноградарстве Республики Таджикистан с учетом климатических, экономических и производственных факторов, влияющих на бухгалтерский учет.

Ключевые слова: себестоимость, затраты, садоводство, виноградарство, управленческий учет, классификация затрат, аграрный сектор.

FEATURES OF DETERMINING COST AND CLASSIFICATION OF COSTS IN HORTICULTURE AND VITICULTURE IN THE REPUBLIC OF TAJIKISTAN

Amirjoni Abdullo

Abstract. The article examines the features of determining the cost price and classifying expenses in horticulture and viticulture in the Republic of Tajikistan, taking into account climatic, economic and production factors affecting accounting.

Keywords: cost price, expenses, horticulture, viticulture, management accounting, cost classification, agricultural sector.

Развитие сельского хозяйства и эффективное управление его ресурсами невозможно без четко организованной системы бухгалтерского учета, играющей ключевую роль в обеспечении прозрачности и рациональности хозяйственной деятельности. Особенно важное значение приобретает управленческий учет, позволяющий не только точно определить себестоимость сельскохозяйственной продукции, но и анализировать структуру затрат, выявлять неэффективные звенья производственного процесса, обосновывать управленческие решения и стратегические планы развития.

Для Республики Таджикистан, находящейся в стадии рыночных реформ и перехода к цифровизации учета, вопрос определения себестоимости особенно актуален. В условиях внешнеэкономических вызовов и нестабильных цен на продукцию, агрохозяйствам необходимо оптимизировать производственные процессы, а это невозможно без достоверных данных о структуре затрат.

В Республике Таджикистан, где сельское хозяйство сохраняет ведущее значение как источник продовольствия, занятости и доходов, понятие себестоимости продукции приобретает особую значимость. Себестоимость сельскохозяйственной продукции — это совокупность текущих затрат, понесенных в процессе производства и реализации продукции, выраженных в денежной форме. В современных условиях, когда аграрный сектор Республики Таджикистан проходит стадию трансформации к устойчивой рыночной модели, точный расчет себестоимости становится критически важным элементом для выживания и развития сельхозпроизводителей.

В стране действуют единые принципы бухгалтерского учета, основанные на Международных стандартах финансовой отчетности, однако в аграрном секторе по-прежнему преобладает упрощенный подход к учету и классификации затрат [1; 2; 3; 4; 5; 6; 7].

В финансовом учете расходы классифицируются по элементам затрат и статьям затрат — семена, саженцы, топливо, удобрения, заработная плата и т. д. Такой учет ведется в первую очередь в целях подготовки внешних отчетов для государственных органов и получения банковских кредитов. То есть «финансовый учет подразумевает подготовку и представление бухгалтерской информации для внешних пользователей». Управленческий учет готовит и представляет информацию для внутренних пользователей [8, с. 13]. Сельскохозяйственные предприятия заинтересованы также в ведении налогового учета, который «проводится в целях формирования полной и достоверной информации о налогооблагаемых хозяйственных операциях и предоставления информации внешним и внутренним пользователям в целях контроля за правильностью исчисления, полнотой и своевременностью уплаты налогов в бюджет» [9, с. 7-8].

В управленческом учете «в деятельности бухгалтера приоритетное место занимают вопросы управления, решение которых требует не только знания традиционного учета, но и знания технико-экономического планирования, статистики, экономического анализа, передового математического аппарата, современной вычислительной техники» [10, с. 17].

Сельское хозяйство Республики Таджикистан обладает рядом особенностей, существенно влияющих на структуру и методику формирования себестоимости продукции. Эти особенности обусловлены как природно-климатическими условиями, так и социально-экономическими реалиями. В таблице 1 обобщены ключевые факторы, отличающие аграрный сектор страны от других отраслей, а также их влияние на себестоимость.

Таблица 1

Особенности формирования себестоимости в сельском хозяйстве Республики Таджикистан

Характеристика	Содержание	Влияние на себестоимость
1. Природно-климатическая зависимость	Засушливый климат, недостаток орошения, весенние заморозки, частые перепады температур	Увеличение рисков неурожая, непредсказуемость затрат, рост затрат на водоснабжение и агротехнику
2. Сезонность производства	Основные работы – весной и летом, реализация продукции — в осенний и зимний периоды	Неравномерное распределение затрат и выручки, сложность планирования, необходимость учета сезонных колебаний
3. Преобладание ручного труда и устаревшей техники	Низкий уровень механизации, высокая доля ручного труда	Повышенная доля трудозатрат и затрат на обслуживание техники, низкая производительность
4. Многоотраслевое хозяйствование	Смешанное производство: растениеводство, животноводство, садоводство, виноградарство	Сложности в распределении косвенных расходов, необходимость учета по направлениям
5. Высокая доля натурального потребления	Продукция часто используется внутри хозяйства без реализации через рынок	Сложности с определением стоимости реализованной продукции, учет в натуральных измерителях
6. Ограниченный доступ к обученным бухгалтерам	Недостаток кадров в сельских районах, низкий уровень подготовки в области управленческого учета	Формальный или неполный учет, искажение данных о фактических затратах и себестоимости
7. Недостаточное внедрение управленческого учета	Управленческий учет слабо развит, особенно в малых и средних хозяйствах	Отсутствие информации для анализа эффективности, невозможность оптимизации затрат

Таким образом, специфика аграрного сектора Республики Таджикистан требует особого подхода к калькулированию себестоимости, включая адаптацию учетных методов под сезонность, биологические особенности производства, региональные климатические условия и социальные реалии.

Учет биологических активов в Республике Таджикистан представляет собой одну из самых слабо разработанных и сложных областей бухгалтерии. В условиях, когда садоводство и виноградарство требуют длительных затрат до получения готовой продукции, важно обеспечить надежный учет изменений биологической массы и затрат на ее выращивание.

Особую актуальность данная проблема приобретает в контексте специфики сельскохозяйственного производства в Республике Таджикистан, для которого характерна ярко выраженная сезонность. Разнообразие природных условий требует адаптации нормативов затрат, расчетов урожайности и оценки биологических активов с учетом региональной специфики.

Все эти особенности требуют не только адаптации существующих учетных практик, но и выбора подходящих методов для точного определения себестоимости продукции. В условиях Республики Таджикистан, где традиционные методы учета сталкиваются с особыми трудностями, необходимо применять более гибкие и эффективные подходы. Важно рассмотреть традиционные и современные методы определения себестоимости и учета затрат, условия применения и особенности которых представлены в таблице 2.

Таблица 2

Методы определения себестоимости сельскохозяйственной продукции

Метод определения себестоимости	Применение и особенности
Традиционные методы	
1. Попроцессный (простое калькулирование)	Применяется в растениеводстве и животноводстве при производстве однородной продукции (например, зерно, молоко). Учет ведется по переделам или стадиям. Прост в применении, но не учитывает индивидуальные особенности продукции.
2. Позаказный	Используется при производстве продукции под конкретный заказ (например, племенные животные, элитные семена). Себестоимость рассчитывается по каждому заказу. Позволяет учитывать индивидуальные затраты.
3. Попередельный	Применяется при производстве с переработкой (например, переработка молока, производство комбикорма). Учет затрат ведется по каждому переделу. Удобен для последовательных технологических процессов.
4. Нормативный	Основывается на заранее установленных нормативах затрат. Применяется в крупных агропромышленных предприятиях. Позволяет оперативно выявлять отклонения и причины перерасхода ресурсов.
Современные методы	
1. ABC (Activity-Based Costing)	Учет затрат по видам деятельности (например, посев, полив, уборка). Позволяет точнее определить источники затрат и повысить управляемость. Эффективен в смешанных хозяйствах.
2. Стандарт-костинг	Основывается на расчетах по стандартной (нормативной) себестоимости. Применяется для оценки эффективности и анализа отклонений. Требуется точных нормативов и постоянного контроля.
3. Директ-костинг	Включает в себестоимость только переменные затраты. Используется для принятия управленческих решений (например, о рентабельности продукции). Не предназначен для бухгалтерского учета.

В аграрном секторе Республики Таджикистан применение традиционных методов расчета себестоимости сталкивается с рядом проблем, которые затрудняют точное определение себестоимости сельскохозяйственной продукции. Эти проблемы в значительной степени обусловлены особенностями экономической и производственной ситуации в стране, а также ограничениями в управленческом и бухгалтерском учете. В таблице 3 представлены основные проблемы, с которыми сталкиваются сельскохозяйственные предприятия при применении традиционных методов расчета себестоимости.

Для более детального анализа и практического применения методов расчета себестоимости в аграрном секторе необходимо рассмотреть различные подходы к классификации затрат, которые учитывают специфику сельскохозяйственного производства. Важно, что садово-виноградарство, как одна из ключевых отраслей в сельском хозяйстве Республики Таджикистан, требует особого подхода к расчету себестоимости из-за длительного производственного цикла и специфики затрат, связанных с посадкой, уходом за растениями и сбором урожая. Классификация является важным инструментом для оптимизации затрат и управления экономическими процессами, особенно в таких отраслях, как садоводство и виноградарство. Важно понимать, как различные подходы к классификации затрат могут быть адаптированы к условиям Республики Таджикистан, с учетом природных факторов, региональных

особенностей и специфики садово-виноградарского производства, которое требует длительного времени для получения конечной продукции – различных фруктов и винограда.

Таблица 3

Проблемы применения традиционных методов расчета себестоимости в аграрном секторе Республики Таджикистан

Проблема	Описание проблемы
Отсутствие точных данных	Во многих сельских районах бухгалтерии сельхозпредприятий не имеют точных данных о затратах, что приводит к ошибочным расчетам себестоимости.
Сложности с распределением косвенных затрат	Малые и средние хозяйства сталкиваются с проблемами при распределении косвенных затрат между различными видами продукции.
Низкий уровень квалификации бухгалтеров	Особенно актуально для малых хозяйств, где часто нет специалистов с опытом управленческого учета.
Сезонность и климатические риски	Проблемы с прогнозированием затрат и доходов из-за сезонных колебаний и нестабильных погодных условий также осложняют расчет себестоимости.

Одним из основных способов классификации затрат является разделение себестоимости по экономическим элементам и статьям затрат. В этом случае учитываются такие расходы, как затраты на материалы (саженцы, черенки, удобрения, средства защиты), трудовые ресурсы (работа в садах и виноградниках, сбор урожая), амортизация оборудования и техники, налоги и другие расходы, связанные с производственным процессом. Такой подход особенно важен для садово-виноградарства, где затраты на начало производственного цикла (например, посадка виноградных черенков или саженцев фруктовых деревьев) могут быть значительными, а возвращение инвестиций происходит через несколько лет.

Кроме того, расходы могут быть классифицированы по видам продукции, что имеет особое значение для аграрного сектора. В случае садово-виноградарства расходы, связанные с уходом за садами и виноградниками, сбором урожая и его переработкой, отличаются от затрат на выращивание других сельскохозяйственных культур. Это позволяет более точно оценить себестоимость конкретных видов продукции, таких как яблоки, виноград или другие фруктовые культуры, требующие специфического подхода в расчетах.

Важным критерием классификации затрат является стадия производственного цикла. В садово-виноградарстве этот критерий особенно актуален, так как себестоимость может быть разделена на затраты, связанные с подготовкой почвы, посадкой саженцев и черенков, уходом, сбором и переработкой продукции. Каждая из этих стадий требует различных затрат, и важно учитывать, что на начальных этапах производственного цикла, например, при посадке винограда, затраты могут быть значительными, а доход от продукции поступает спустя несколько лет.

Управленческая классификация затрат включает их разделение на постоянные и переменные, а также на прямые и косвенные. Постоянные затраты, такие как аренда земельных участков или амортизация оборудования, остаются неизменными, независимо от объема производства. Переменные затраты, например, на саженцы, черенки, удобрения и трудовые ресурсы, изменяются в зависимости от объема производства. Прямые затраты относятся непосредственно к производству конкретной продукции, например, затраты на обработку виноградников или садов, в то время как косвенные затраты, такие как управление предприятием, распределяются между всеми видами продукции.

Наконец, в Республике Таджикистан необходимо учитывать региональные особенности при классификации затрат. Разнообразие климатических условий, от горных районов до субтропиков, влияет на выбор видов культур, которые могут быть выращены в разных регионах. В частности, садово-виноградарство в низкогорных и высокогорных районах будет требовать разных затрат и технологий.

Эти подходы к определению себестоимости и классификации затрат помогают более эффективно управлять производствами, оптимизировать затраты на различных этапах производственного цикла и обеспечивать экономическую устойчивость предприятий в аграрном секторе, особенно в таких специфических отраслях, как садово-виноградарство.

Таким образом, анализ методов расчета себестоимости в садоводстве и виноградарстве Республики Таджикистан показал, что эффективное управление затратами в данной отрасли требует учета ее специфических особенностей, включая сезонность производства, высокую трудоемкость, а также влияние климатических и природных условий. Для повышения эффективности хозяйственной деятельности необходимо разработать адаптированные схемы классификации затрат, отражающие особенности выращивания плодовых культур и винограда.

Внедрение международного опыта с учетом местных реалий, а также совершенствование методики калькулирования себестоимости продукции садоводства и виноградарства, позволит оптимизировать финансовое планирование, повысить прозрачность учета и улучшить рентабельность предприятий. Эти меры будут способствовать устойчивому развитию отрасли, росту ее конкурентоспособности на внутреннем и внешнем рынках, а также обеспечению продовольственной безопасности страны.

Список источников

1. Абдулмуминзода, Н.А. Баҳисобгирӣ ва калкулятсияи арзиши аслии маҳсулоти парандапарварӣ / Н.А. Абдулмуминзода, Н.Р. Манучеҳри // Тоҷикистон ва ҷаҳони имрӯз. – 2022. – № 1(77). – С. 130-149
2. Абдулмуминзода, Н.А. Таъминоти иттилоотии баҳисобгирии идоракунии харољот дар корхонаҳои кишоварзӣ / Н.А. Абдулмуминзода // Паёми Донишгоҳи миллии Тоҷикистон. Баҳши илмҳои иҷтимоӣ-иқтисодӣ ва ҷамъиятӣ. – 2023. – № 10-1. – С. 75-83
3. Каримов, Б.Х. Бухгалтерский учет: МСФО Таджикистан: учебно-практическое пособие / Б.Х. Каримов. – Душанбе: Институт предпринимательства и сервиса, 2019. – 425 с.
4. Каримов, Б.Х. Возможности использования международных стандартов финансовой отчетности в Республике Таджикистан / Б.Х. Каримов, М.Б. Каримиен, М.Б. Каримиен // Интернаука. – 2024. – № 46-4(363). – С. 53-56
5. Каримов, Б.Х. Составление плана счетов бухгалтерского учета в соответствии с МСФО / Б.Х. Каримов, М.Б. Каримиен // Вестник Таджикского национального университета. Серия социально-экономических и общественных наук. – 2020. – № 7. – С. 76-83
6. Каримов, Б.Х. Баҳисобгирии муҳосибӣ. Китоби дарсӣ / Б.Х. Каримов, М.Б. Каримиён, М.Б. Каримиён. - Душанбе, Ирфон, 2020. – 444 с.
7. Каримов, Б.Х. Стандартҳои байналмилалӣ ҳисоботи молиявӣ: дастури таълимӣ / Б.Х. Каримов, И.А. Бобиев, Ф.А. Каюмова, Б.А. Набиев. – Душанбе: Ирфон, 2014. – 449 с.
8. Каримов, Б.Х. Назарияи баҳисобгирии муҳосибӣ. Дастури таълимӣ / Б.Х. Каримов. – Душанбе: Ирфон, 2013. – 211 с.
9. Каримов, Б.Х. Баҳисобгирии андоз: васоити таълимӣ / Б.Х. Каримов, Н.А. Ойев, С.Қ. Шоймардонов, С.М. Бухориев. – Душанбе: ДСХ, 2016. – 316 с.
10. Барфиев, Қ.Х. Таҳлили иқтисодӣ / Қ.Х. Барфиев. – Душанбе: Ирфон, 2019. – 400 с.

УДК 330

ЗЕМЕЛЬНЫЙ УЧАСТОК В СОБСТВЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ: ПОКУПКА, УЧЕТ, НАЛОГИ

БОГОМОЛОВА ЛЮДМИЛА ЮРЬЕВНА,

старший преподаватель

МУКАНОВ ЭМИЛЬ РАШИТОВИЧ

студент

ГБОУ АО ВО «Астраханский государственный архитектурно-строительный университет»

Аннотация: в статье автором рассматривается учет земельного участка в бухгалтерском учете. Земельный участок относят к основным средствам, когда он подготовлен к эксплуатации и установлена его первоначальная стоимость. Учитывается земельный участок по акту приема-передачи, даже без оформления прав собственности, с отображением на специальном субсчете 01. В бухгалтерском и налоговом учете указанные участки не подвергаются амортизации в соответствии с пунктом 28 ФСБУ 6/2020, вступившим в действие в 2022 году, и пунктом 2 статьи 256 Налогового кодекса РФ, который применялся до конца 2021 года.

Ключевые слова: земельный участок, бухгалтерский учет, основные средства, налоги.

LAND PLOT OWNED BY AN ORGANIZATION: PURCHASE, REGISTRATION, TAXES

Bogomolova Lyudmila Yuryevna,

Mukanov Emil Rashitovich

Abstract: in the article, the author examines the accounting of a land plot in accounting. A land plot is classified as fixed assets when it is prepared for operation and its initial cost is established. A land plot is accounted for under an acceptance certificate, even without registration of ownership, with display on a special sub-account 01. In accounting and tax accounting, these plots are not subject to depreciation in accordance with paragraph 28 of FSBU 6/2020, which entered into force in 2022, and paragraph 2 of Article 256 of the Tax Code of the Russian Federation, which was applied until the end of 2021.

Keywords: land plot, accounting, fixed assets, taxes.

Учет земельного участка в бухгалтерском учете требует повышенного внимания. Операции, касающиеся земельных участков, регулируются главой 17 Гражданского кодекса Российской Федерации [1], нормами земельного законодательства [2], а также налогового кодекса [3]. Современные стандарты бухгалтерского учета, внедренные с 2020 года, представлены правилами ПБУ 6/2020 (приказ Минфина России от 17 сентября 2020 года № 204н) и прежними нормами ПБУ 6/01 (приказ Минфина РФ от 30 марта 2001 года № 26н), действовавшими до конца 2021 года.

В 2022 году ПБУ 6/01 «Учет основных средств» была заменена двумя новыми федеральными стандартами: ФСБУ 6/2020 «Основные средства» и ФСБУ 26/2020 «Капитальные вложения». При приобретении земельного участка требуется заключение письменного договора купли-продажи в соответствии со статьей 550 Гражданского кодекса Российской Федерации. Нотариальное удостоверение сделки не является обязательным. В договоре необходимо четко указать ограничения и обременения, касающиеся данного земельного участка, а также прописать его местоположение и стоимость (статьи 554 и 555 Гражданского кодекса). В дополнение к этому, согласно статье 37 Земельного кодекса, зе-

мельный участок подлежит регистрации в государственном кадастре.

Право владения земельными участками возникает с момента их занесения в Единый государственный реестр недвижимости (ЕГРН), что регламентирует статья 223 Гражданского кодекса Российской Федерации. Для организаций государственная пошлина, взимаемая за регистрацию земельных сделок, составляет 22 000 рублей (подпункт 22 пункта 1 статьи 333.33 Налогового кодекса России).

С точки зрения бухгалтерского учёта земельные участки являлись и продолжают оставаться основными средствами (согласно правилам ФСБУ 6/2020, действующим с 2022 года, либо согласно ПБУ 6/01 до конца 2021 года). Включение земельного участка в учёт допускается при выполнении ряда условий:

- Организация вправе эксплуатировать земельный участок в процессе своей хозяйственной практики либо сдать его в аренду. Минимальный срок эксплуатации земельного участка должен составлять не менее двенадцати месяцев. Существенно, чтобы участок не был предназначен для перепродажи: в противном случае он будет отражаться на счете 41, согласно разъяснению Минфина России, датированному 23 июня 2009 года, регистрационный номер 03-05-05-01/36. Примечательно, что от земельного участка предполагается получение дохода.

- С 2022 года в соответствии с ФСБУ 6/2020 и ФСБУ 26/2020 затраты на земельный участок должны быть включены в общие капитальные вложения. Данные затраты охватывают стоимость приобретения, госпошлину при регистрации прав, а также иные сопутствующие расходы (пункт «а» пункта 5, подпункты «а», «з» пункта 10 ФСБУ 26/2020 «Капитальные вложения», подпункты «а», «б» пункта 1 Информационного сообщения Министерства финансов России от 3 ноября 2020 года, Номер ИС-учет-28, пункты 4 и 12 ФСБУ 6/2020 «Основные средства», Информационное сообщение Минфина России от 3 ноября 2020 года, Номер ИС-учет-29).

- В течение оставшейся части 2021 года необходимо учитывать фактические затраты на приобретение согласно ПБУ 6/01. Данные затраты также включают в себя стоимость приобретения, государственную пошлину, а также прочие расходы, непосредственно связанные с приобретением земельного участка (пункты 4, 5, 7, 8 ПБУ 6/01 «Основные средства»).

Установление начальной стоимости земельных участков осуществляется с применением данных методов:

Некоторые сделки по реализации земельных участков не подлежат налогообложению НДС (пп. 6 п. 2 ст. 146 НК РФ). Оформление права на земельные участки сопряжено с значительными финансовыми затратами, в связи с чем организации нередко прибегают к кредитным ресурсам для покрытия соответствующих расходов. Процентные платежи по таким займам включаются в первоначальную стоимость актива до его перевода в категорию основных средств, что установлено в пункте 7 ПБУ 15/2008, утверждённом приказом Минфина России от 06.10.2008 № 107н.

Кроме того, организация вправе приобрести земельный участок.

В ситуации, когда участок передан безвозмездно, стоимость земельного надела устанавливается на основании рыночной цены, полученной через независимую экспертизу (согласно письму Министерства финансов Российской Федерации от 28 января 2015 года № 03-04-05/3074). В случае, когда участок предоставляется в дар учредителем, владеющим более 50% долей уставного капитала, компания-получатель не получает дохода. Однако, если участок передаётся от третьей стороны, безвозмездное получение рассматривается как внереализационный доход, подлежащий налогообложению по ставкам, зафиксированным в подпункте 11 пункта 1 статьи 251 Налогового кодекса Российской Федерации.

В случае осуществления сделки по договору мены, стоимость участка определяется с учётом стоимости передаваемого имущества (статья 568 Гражданского кодекса Российской Федерации).

Если участок передают в качестве вклада в уставный капитал, его оценку согласовывают учредители.

Земельный участок относят к основным средствам, когда он подготовлен к эксплуатации и установлена его первоначальная стоимость. Учитывается земельный участок по акту приема-передачи, даже без оформления прав собственности, с отображением на специальном субсчете 01.

В бухгалтерском и налоговом учете указанные участки не подвергаются амортизации в соответ-

ствии с пунктом 28 ФСБУ 6/2020, вступившим в действие в 2022 году, и пунктом 2 статьи 256 Налогового кодекса РФ, который применялся до конца 2021 года. Альтернативные методы учета затрат, связанных с приобретением земельных участков, закреплены в Постановлении Президиума Высшего Арбитражного Суда РФ от 14 марта 2006 года № 14231/05.

В соответствии с действующим законодательством, затраты по приобретению земельного участка учитываются исключительно на момент его реализации. Продавец фиксирует выручку от продажи в момент передачи прав на участок, вычитая стоимость приобретения и связанные с реализацией затраты (пункт 1 статьи 271, пункт 1 статьи 268 Налогового кодекса РФ).

Приобретенные земельные участки из государственных или муниципальных фондов, предназначенные для размещения зданий, сооружений и строительства объектов основных средств, в период с 1 января 2007 года по 31 декабря 2011 года, регулируются специальными правилами учета при налогообложении прибыли. Согласно подпункту 1 пункта 3 статьи 264.1 Налогового кодекса Российской Федерации расходы на указанные земельные участки подлежат учету в целях налогообложения.

Амортизация производится в течение периодов, определённых предприятием, сроком не менее 5 лет. В данном налоговом периоде компания вправе списать не более 30% от прибыли, полученной в предшествующий год, тем самым уменьшая свою налоговую базу до полного учёта всей суммы.

Расходы на покупку земельного участка фиксируются по дебету счета 08, при этом корреспондируют с кредитами счетов 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» и 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами». При уплате государственной пошлины также добавляется к стоимости земельного участка, что отражается следующим образом: дебет счета 08 (сумма пошлины), кредит счета 60 (или 76, если взимание пошлины связано с отдельным договором). Учёт пошлины позволяет учесть все затраты на приобретение актива и откорректировать стоимость земельного участка.

- Дебет счета 68, кредит счета 51 — внесение государственной пошлины, связанной с регистрацией прав на земельный участок;

- Дебет счета 08, кредит счета 68 — добавление пошлины к первоначальной стоимости земельного актива.

Площадь земельного участка изменяется в зависимости от его назначения. При наличии намерения осуществления строительства объектов с привлечением инвестиционного капитала данный актив не признаётся в качестве основного средства и остаётся на счете 08. После завершения строительства бухгалтер осуществит соответствующую запись:

- Счет 08 (Капитальные вложения) подлежит дебетованию на величину переданного земельного надела. Учетная проводка, оформленная как Дт 76 (Расчеты с прочими дебиторами и кредиторами) Кт 08 (Капитальные вложения), документирует передачу земельного участка, предназначенного для строительства, инвестору, завершившему строительные работы на объекте.

При проведении инвентаризации земельного участка для личных нужд владельца с использованием ресурсов собственника в учете основных средств (ОС) следует учесть следующие элементы:

- Дебет 01, Кредит 08 — учет земельного участка, входящего в состав баланса.

При приобретении земельных участков у государства с целью возведения объектов на основании контрактов, подписанных в период с 2007 по 2011 годы, наблюдаются расхождения в системе налогообложения. В налоговом учете затраты на приобретение земельных участков учитываются как расходные статьи, тогда как в бухгалтерском учете подобные затраты не признаются. Бухгалтеру жизненно необходимо регистрировать постоянный налоговый актив в своем учете до того момента, пока не будет полностью списана соответствующая сумма в налоговом учете.

- Дебет 68, субсчет «Расчеты по налогу на прибыль», и Кредит 99, субсчет «Прибыль/Убыток», регистрируются на величину Z , делённую на n , делённую на 12 месяцев и умноженную на 20%.

Z обозначает стоимость земельного участка, а n — число лет, на которые распределяется стоимость его приобретения.

Продажа земельных участков осуществляется через:

- Дебет 45, субсчет «Переданные объекты недвижимости», кредит 01 — зафиксирована стоимость земельного участка в списках;

- Дебет 62, кредит 91 — отражена выручка от реализации;
- Дебет 91, кредит 45, субсчет «Переданные объекты недвижимости» — занесена первоначальная стоимость проданного актива в категории прочих расходов.

При учете земельного участка, включаемого в уставный капитал компании, бухгалтер обязан осуществить следующие бухгалтерские проводки:

- Дебет 75 Кредит 80 – зафиксирована задолженность учредителя по внесению вклада в уставный капитал;
- Дебет 08 Кредит 75 – поступление земельного участка, оформленного как взнос учредителя в уставный капитал;
- Дебет 01 Кредит 08 – земельный участок учтён в качестве объекта основных средств.

При передаче земельного участка в качестве вклада в уставный капитал другого юридического лица необходимо учесть данную операцию посредством следующих бухгалтерских записей:

- Дебет 58, кредит 76 субсчета «Расчеты по вкладам в УК» — появилась задолженность по вкладам в УК;
- Дебет 76 субсчета «Расчеты по вкладам в УК», кредит 01 — участок был передан в качестве вклада в УК.

В случае, если первоначальная цена земельного участка значительно отличается от его рыночной оценки, установленной учредителями, разница регистрируется на отдельном субсчёте 91 «Прочие доходы и расходы», с дебетом по счёту 76 «Расчёты по вкладам в уставный капитал». Учёт таких операций производится следующим способом:

- Дт 08 Кт 83 — учредитель, имеющий долю свыше 50%, передал земельный участок, доход не был получен;
- Дт 08 Кт 98 — участок стал поступлением от сторонних лиц безвозмездного характера;
- Дт 08 Кт 01 — участок зачислен в реестр;
- Дт 98 Кт 91 — зафиксирован доход от безвозмездной передачи земельного участка.

При безвозмездной передаче земельного участка организацией бухгалтерский учёт осуществляется с использованием следующей проводки:

Согласно дебету счёта 91 и кредиту счёта 01 зарегистрирована стоимость земельного участка, который был передан в дар третьей организации.

В сфере бухгалтерского учёта при безвозмездной передаче земельных участков появляется постоянное налоговое обязательство, которое фиксируется одновременно с уменьшением первоначальной стоимости земельного надела и расходов, связанных с его передачей (пункт 7 ПБУ 18/02). Однако в рамках налогового учёта доходы и расходы в рассматриваемом случае не формируются (статьи 249, 250, пункт 16 статьи 270 Налогового кодекса Российской Федерации).

- Дебет 99 субсчета «Прибыль нераспределенная» Кредит 68 субсчета «Расчеты с бюджетом по налогу на прибыль» — фиксируется учёт переданных активов в безвозмездном порядке, оказавший влияние на расчёты с бюджетом по налогу на прибыль.

При осуществлении эквивалентной передачи активов, в частности при передаче земельного участка и получении взамен другого имущества, следует учесть определённый ряд бухгалтерских мероприятий.

- Дебет счёта 08, Кредит счёта 60 — учтены ценности, полученные в результате обмена;
- Дебет счёта 62, Кредит счёта 91 — зарегистрирован доход, полученный от передачи земельного участка по договору обмена;
- Дебет счёта 91, Кредит счёта 01 — осуществлён вывод стоимости земельного участка, переданного через обмен;
- Дебет счёта 60, Кредит счёта 62 — выполнены обязательства сторон согласно договору обмена.

При осуществлении обменных сделок финансовый итог сторон равен нулю, обусловлено пересылкой активов без финансовых выгод. Согласно статье 49 Земельного кодекса Российской Федерации, земельные наделы могут быть изъяты по установленным законом основаниям. Государственные

учреждения обязаны незамедлительно информировать владельцев о планируемом изъятии. Собственники или арендаторы вправе претендовать на справедливую компенсацию, учитывающую рыночную оценку земельных участков, строений и сооружений, а также потери и недополученные доходы. Это положение закрепляется статьями 56.8 и 56.9 ЗК РФ. В момент прекращения прав собственности следует провести соответствующий бухгалтерский учет.

- Дебет 91, кредит 01 — данная проводка демонстрирует выбытие земельного участка.
- Дебет 76, кредит 91 — сумма возмещения за изъятие была учтена в группе прочих доходов.

Ключевые аспекты учёта земельных ресурсов: 1. Точность и методология учёта. 2. Классификация по функциональному назначению. 3. Учёт объектов недвижимости. 4. Экологические критерии и ограничения. 5. Связь с другими видами учёта. Каждый из аспектов имеет значительное влияние на результативное управление земельными ресурсами.

Земля классифицируется как объект основных средств. Договор купли-продажи требует оформления в письменной форме, что полностью соответствует требованиям Гражданского кодекса Российской Федерации. Право собственности на земельный участок подлежит обязательной регистрации. При этом продажа земельных участков освобождена от налога на добавленную стоимость (НДС). Амортизация земельных участков не осуществляется. Расходы, связанные с приобретением земельного участка, учитываются лишь после его реализации. Земельные участки, приобретённые у государства в период с 2007 по 2011 годы для возведения основных средств, регулируются особыми правилами бухгалтерского учёта.

Список источников

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 08.08.2024, с изм. от 31.10.2024) // <https://sudact.ru/law/gk-rf-chast1/>
2. Земельный кодекс Российской Федерации от 25.10.2001 N 136-ФЗ (ред. от 28.12.2024) // <https://sudact.ru/law/zemelnyi-kodeks/>
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 29.11.2024, с изм. от 21.01.2025) (с изм. и доп., вступ. в силу с 05.02.2025) // <https://sudact.ru/law/nk-rf-chast1/>

УДК 330

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В БЮДЖЕТНЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ИХ ФИНАНСОВО- ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

БОГОМОЛОВА ЛЮДМИЛА ЮРЬЕВНА,

старший преподаватель

АКАЕВ РИЗВАН АДАМОВИЧ

студент

ГБОУ АО ВО «Астраханский государственный архитектурно-строительный университет»

Аннотация. Выбранная тема является актуальной, поскольку финансовая отчетность играет важную роль в управлении бюджетными организациями. Она обеспечивает необходимую информацию для анализа основных финансовых показателей деятельности организации и позволяет выработать стратегии ее развития.

Ключевые слова: бюджет, бюджетное учреждение, финансово-хозяйственная деятельность, финансовая отчетность.

FEATURES OF FORMATION OF FINANCIAL STATEMENTS IN BUDGETARY EDUCATIONAL ORGANIZATIONS AND ASSESSMENT OF THE RESULTS OF THEIR FINANCIAL AND ECONOMIC ACTIVITIES

**Bogomolova Lyudmila Yurievna,
Akaev Rizvan Adamovich**

Abstract. The chosen topic is relevant, since financial statements play an important role in the management of budgetary organizations. It provides the necessary information for the analysis of the main financial indicators of the organization's activities and allows developing strategies for its development.

Keywords: budget, budgetary institution, financial and economic activities, financial statements.

Актуальность темы связана с необходимостью обеспечить прозрачность и эффективность использования бюджетных средств в образовательных учреждениях. Сегодня, когда государство усиливает контроль за расходованием ресурсов, важно, чтобы такие организации корректно формировали отчетность – это помогает оценить, насколько их финансовая деятельность соответствует поставленным целям. Грамотная оценка финансово-хозяйственной деятельности становится инструментом для повышения качества образования, так как напрямую влияет на возможности обновления материальной базы, оплаты труда педагогов и внедрения новых программ. В условиях ограниченного бюджета такие механизмы особенно востребованы.

Финансовая отчетность бюджетной организации включает в себя баланс учреждения, отчет о финансовых результатах и отчет о движении денежных средств. Она подробно отображает финансовое состояние организации и ее деятельность за определенный период времени.

Оценка результатов финансово-хозяйственной деятельности бюджетных организаций имеет свои особенности. Она проводится с учетом особенностей деятельности организаций бюджетной сферы, отличающейся от коммерческой. Кроме того, бюджетные организации играют важную роль в реализации социальных программ и проектов, которые имеют значение для общества и государства в целом. Это массивная и сложная работа, которая требует больших затрат средств и усилий со стороны руководства учреждения [5].

Бюджетным учреждением признается некоммерческая организация, созданная Российской Федерацией, субъектом Российской Федерации или муниципальным образованием для выполнения работ, оказания услуг в целях обеспечения реализации предусмотренных законодательством Российской Федерации полномочий соответствующих органов государственной власти (государственных органов), органов публичной власти федеральной территории или органов местного самоуправления в сферах науки, образования, здравоохранения, культуры, социальной защиты, занятости населения, физической культуры и спорта, а также в иных сферах [4, с. 2].

Согласно различным исследованиям, в управлении информационными потоками в системе образования используются определенные классификационные критерии. На базе этих характеристик можно выделить множество типов отчетности для руководства высших учебных заведений. Приведенная ниже таблица демонстрирует ключевые формы управленческой отчетности, применяемые в университетах, сгруппированные по определенным аспектам (см. рис. 1).



Рис. 1. Классификационные признаки форм управленческой отчетности вуза

К сожалению, в российской действительности на сегодняшний момент существует большое количество граждан, не имеющих возможность учиться за более высокую цену, но при этом дети показывают очень хорошие результаты по ЕГЭ, которые там не достигают там 1-2-3 баллов до 50 процентной скидки. Почему бы в исключительных случаях не предусмотреть вариант скидки для таких детей, которые на самом деле могут дать потом хороший профессиональный уровень подготовки, там и показать себя и так далее, потому что все-таки ВУЗ в первую очередь выполняет социальную функцию.

Научные исследования таких ученых, как Е. Э. Гусева [6] и В. Б. Ивашкевич, предлагают ценные рекомендации по внедрению управленческой отчетности в учебных заведениях различных организационно-правовых форм. Среди их новшеств можно выделить несколько аспектов, касающихся ее классификации. В условиях постоянного развития управления вузами, основное внимание уделяется интеграции процессного подхода. Этот подход предполагает регулярный мониторинг бизнес-процессов и оценку их результативности. Это также способствовало введению нового классификационного критерия для управленческой отчетности, которая подразделяется на три ключевые группы:

- 1) основные процессы;
- 2) вспомогательные процессы;
- 3) управленческие процессы. [7]

Управленческий учет в образовательной организации – это специальная система учета и отчетности, которая аккумулирует как финансовые, так и нефинансовые данные, создавая полную картину деятельности вуза и его структурных единиц. Этот подход помогает администрации принимать взвешенные решения, направленные на реализацию стратегических целей и улучшение качества образовательного процесса. На рисунке 2 представлена схема ключевых элементов этой системы учета и отчетности.

В управлении образовательными учреждениями важнейшую роль играет управленческая отчетность, которая способствует контролю за выполнением стратегических и оперативных задач. Это позволяет руководству принимать осознанные решения, анализируя факторы, влияющие на выполнение планов, находить пути оптимизации ресурсов и поддерживать актуальные данные о финансах и материально-техническом обеспечении. Формат и содержание управленческой отчетности определяются внутренними регламентами, что повышает её значимость для управления образованием. Основные аспекты формирования отчетности включают использование современных научных подходов и практик как зарубежных, так и отечественных, что обеспечивает прозрачность и понятность процессов.

В сфере управленческого анализа в вузах важно акцентировать внимание на том, что эффективная организация управленческого учета с акцентом на процессное управление и структурирование процессного управления, включает в себя образовательные, научные, вспомогательные и управленческие бизнес-процессы, создаёт основательную информационную платформу, способствующую проведению глубокого анализа деятельности вуза. Это осуществляется через призму различных аспектов анализа, включая сегментацию на различные уровни и категории анализа, объекты анализа и соответствующие задачи, что позволяет обеспечить более детальное и целенаправленное понимание процессов в образовательной сфере.

Разработка системы сегментирования управленческих функций может выполняться на основе множества критериев, среди которых: центры ответственности, конкретные бизнес-процессы, целевые группы потребителей, специфические аспекты образовательного рынка, направленность образовательных программ, а также особенности технологического процесса, что позволяет обеспечить более детальную и высокоэффективную организацию управленческих процессов в вузах, что в свою очередь способствует улучшению качества образовательного процесса и научной деятельности.

В рамках управленческого анализа, который нацелен на оптимизацию производительности, можно выделить несколько ключевых направлений. Эти сферы охватывают два важных направления: это анализ и контроль не только финансовых, но и нефинансовых показателей, но и улучшение самих бизнес-процессов[5].

Для реализации этих направлений применяются разнообразные методы. Во-первых, функционально-стоимостной анализ помогает выявить недостатки в текущих процессах. Во-вторых,

сравнительный анализ, охватывающий и внутренние, и внешние аспекты, выявляет передовые практики и методы. В-третьих, статистический анализ через регрессионные модели и нейронные сети позволяет распознать скрытые закономерности. Наконец, экономический анализ дает возможность глубже оценить рентабельность и эффективность отдельных процессов.

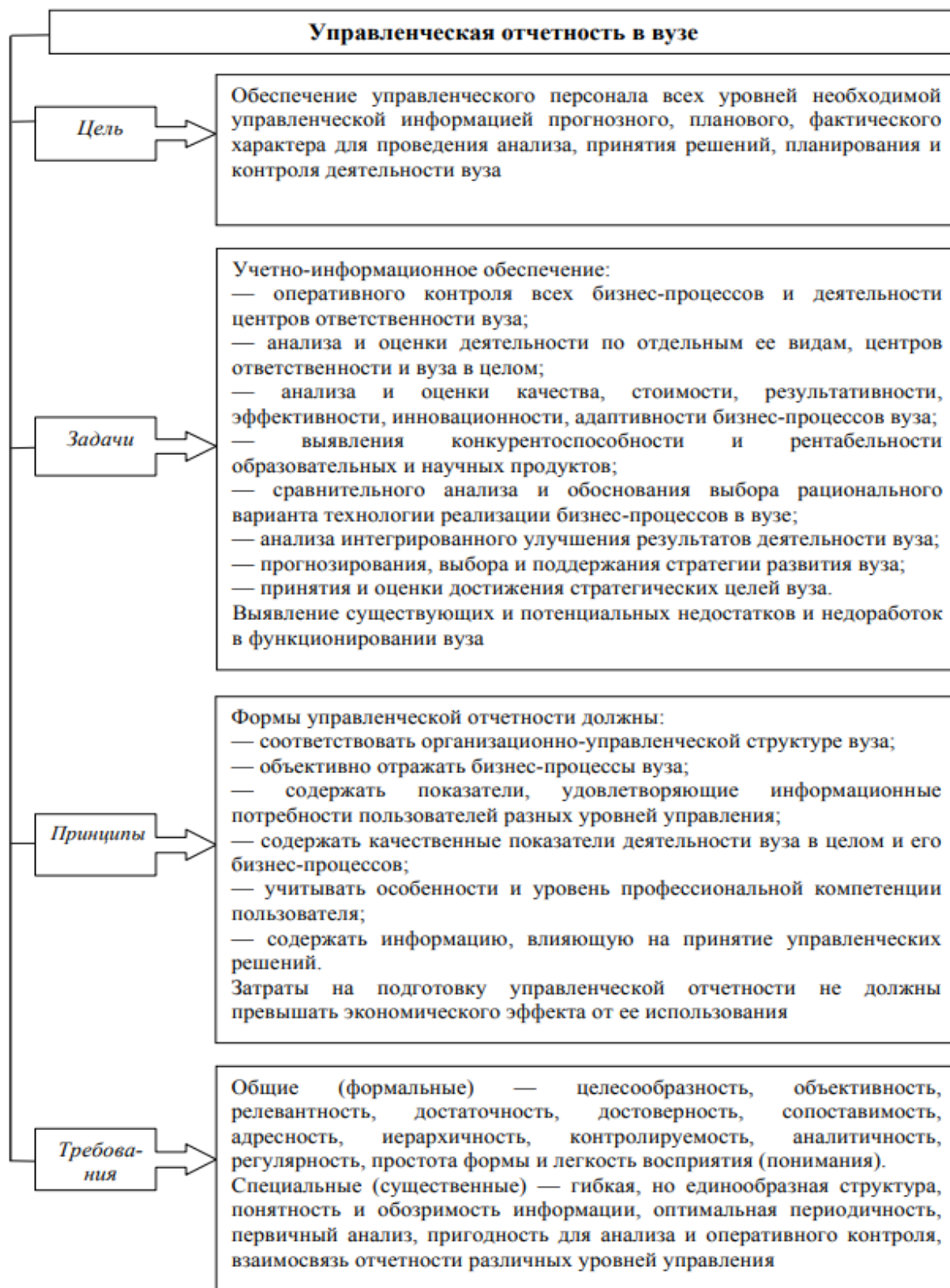


Рис. 2. Концептуальные основы управленческой отчетности в вузе

Таблица 1

Сегменты деятельности вуза как объекты управленческого анализа

№ п/п	Признак сегментации	Сегменты
1	2	3
1	По центрам ответственности	<ol style="list-style-type: none"> 1. Центры затрат. 2. Центры доходов. 3. Центры прибыли. 4. Центры инноваций. 5. Венчур-центры. 6. Центры инвестиций
2	По бизнес-процессам (подпроцессам, функциям)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Основные бизнес-процессы: <ul style="list-style-type: none"> — образовательные; — научно-исследовательские. 2. Обеспечивающие бизнес-процессы. 3. Управленческие бизнеспроцессы
3	По группам заказчиков	<ol style="list-style-type: none"> 1. Физические лица. 2. Индивидуальные предприниматели. 3. Юридические лица: <ul style="list-style-type: none"> — коммерческие; — некоммерческие
4	По классам заказчиков	<ol style="list-style-type: none"> 1. Низкий материальный уровень. 2. Средний материальный уровень. 3. Высокий материальный уровень
5	По группам потребителей	<ol style="list-style-type: none"> 1. Сельское население. 2. Городское население. 3. Мужчины. 4. Женщины
6	По территориальному расположению образовательных рынков	<ol style="list-style-type: none"> 1. По месту нахождения вуза. 2. В других населенных пунктах региона нахождения вуза. 3. В других регионах. 4. В других странах
7	По направлениям подготовки и видам специальностей	<ol style="list-style-type: none"> 1. Экономические. 2. Биологические. 3. Технические. 4. Гуманитарные. 5. Др.
8	По уровням обучения	<ol style="list-style-type: none"> 1. Бакалавриат. 2. Магистратура. 3. Аспирантура (докторантура). 4. Др.
9	По формам обучения	<ol style="list-style-type: none"> 1. Очная. 2. Заочная. 3. Вечерняя. 4. Сокращенные сроки. 5. Экстернат. 6. Индивидуальная и др.
10	По особенностям технологии образовательного и научно-исследовательского процесса	<ol style="list-style-type: none"> 1. Этапы технологии образовательного и научно-исследовательского процесса. 2. Этапы формирования цепочки потребительской ценности

Такой подход к управленческому анализу позволяет не только отслеживать динамику показателей, но и систематически работать над их улучшением. Это важно для поддержания конкурентоспособности и повышения общей эффективности деятельности бюджетного образовательного учреждения.

Использование набора инструментов для детального анализа, позволит разрабатывать стратегии оптимизации внутренних бизнес-процессов. Эти меры обеспечат образовательному учреждению создавать конкурентоспособные образовательные продукты и научные исследования. В результате образовательные учреждения смогут успешно конкурировать на быстро меняющемся рынке, что существенно увеличивает их шансы на получение дополнительных источников финансирования их деятельности.

Список источников

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31 июля 1998 года № 145-ФЗ. (ред. от 28.02.2025) // Собрании законодательства Российской Федерации от 3 августа 1998 г. N 31 ст. 3823
2. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (ред. от 26.12.2024) // Собрание законодательства Российской Федерации от 12 декабря 2011 г. N 50 ст. 7344
3. Приказ Минфина России от 29 ноября 2024 г. № 180н «Об утверждении федерального стандарта бухгалтерского учета государственных финансов «Бухгалтерская (финансовая) отчетность государственных (муниципальных) бюджетных и автономных учреждений»// Справочно– правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения 13.04.2025)
4. Артеменко В.Г. Анализ финансовой отчетности: Учебное пособие для студентов, обучающихся по специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / В.Г. Артеменко, В.В. Остапова. – М.: Омега–Л, 2021. – С.102.
5. Беспалов М.В. Бухгалтерская отчетность бюджетных учреждений: состав, структура, правила составления [Электронный ресурс] // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. – 2014. – № 8. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/buhgalterskaya-otchetnostbyudzhetyh-i-avtonomnyh-uchrezhdeniy-sostav> (дата обращения: 09.04.2025)
6. Гусева Т.М. Бухгалтерский учет: учебно–практическое пособие / Т.М. Гусева, Т.Н. Шеина. – М.: ТК Велби, Проспект, 2019. – 504 с.
7. Ивашкевич В.Б. Бухгалтерский управленческий учет: учебник. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Магистр, 2008. – С.522.

УДК 330

РАЗВИТИЕ БУХГАЛТЕРСКОЙ СИСТЕМЫ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

**ПЕТРОВА АЛЕКСАНДРА АНДРЕЕВНА,
СИМОНОВ ЕГОР АЛЕКСАНДРОВИЧ**

курсанты

ФГКОУ ВО «Московская академия Следственного Комитета
Российской Федерации имени А.Я. Сухарева»

Научный руководитель: Шибанова Анна Анатольевна
кандидат э.н. старший преподаватель кафедры
гуманитарных и социально-экономических дисциплин
ФГКОУ ВО «Московская академия Следственного Комитета
Российской Федерации имени А.Я. Сухарева»

Аннотация: В научной статье исследуется эволюция бухгалтерской системы в России, начиная с исторических этапов её становления и заканчивая современными тенденциями. Проанализированы ключевые факторы, повлиявшие на формирование и трансформацию отечественного бухгалтерского учета. Особое внимание уделено современным изменениям, в том числе интеграции цифровых технологий, которые оказывают существенное влияние на методологию, организацию и эффективность учетного процесса. В статье рассматриваются проблемы и перспективы цифровизации бухгалтерского учета в России.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, цифровизация, изменения, эффективность, информация.

THE DEVELOPMENT OF THE ACCOUNTING SYSTEM IN MODERN RUSSIA

**Petrova Alexandra Andreevna,
Simonov Egor Alexandrovich**

Scientific adviser: Shibanova Anna Anatolyevna

Abstract: The scientific article examines the evolution of the accounting system in Russia, starting from the historical stages of its formation and ending with modern trends. The key factors that influenced the formation and transformation of domestic accounting are analyzed. Special attention is paid to modern changes, including the integration of digital technologies, which have a significant impact on the methodology, organization and effectiveness of the accounting process. The article discusses the problems and prospects of digitalization of accounting in Russia.

Keywords: accounting, digitalization, changes, efficiency, information.

Современная экономическая обстановка усложняет требования к бухгалтерскому учёту и отчётности, что делает вопрос их совершенствования особенно актуальным. В условиях глобализации и интеграции России в мировое хозяйство возрастает необходимость адаптации национальной системы учёта к международным стандартам. Это обусловлено не только изменениями законодательства, но и активным внедрением цифровых технологий, требующих анализа текущих тенденций и

направлений развития.

Истоки бухгалтерского учёта в России уходят в XV век, когда купцы начали фиксировать торговые операции. Появились первые записи о землях и налогах, которые, несмотря на простоту, стали основой для систематизации доходов и расходов. Изначально учёт вёлся вручную и служил для контроля за движением товаров и денежных средств, но со временем перешёл к специалистам и стал более структурированным.

Во времена СССР учёт претерпел трансформации, продиктованные плановой экономикой. Его основной задачей стало отслеживание выполнения производственных планов и распределения ресурсов. [2, С.841] Учётные стандарты были унифицированы, а бухгалтерия превратилась в инструмент реализации государственной экономической политики. С переходом к рыночным отношениям возникла необходимость модернизации системы бухгалтерии в соответствии с новыми реалиями.

Краткий исторический обзор развития бухгалтерского учёта важен по нескольким причинам: он позволяет проследить эволюцию методов, выявить влияние различных факторов на систему, а также осмыслить причины её современного устройства. Знание истории необходимо и для формирования эффективной модели учёта в условиях цифровизации экономики.

С начала 1990-х годов российская система бухгалтерского учёта находится в состоянии постоянного реформирования, хотя в последние годы темпы этих изменений несколько замедлились. Существенным шагом стало принятие в 2011 году Федерального закона № 402-ФЗ, который установил чёткие правила ведения бухгалтерского учёта и составления отчётности. Основной целью закона является приближение отечественной системы учёта к международным стандартам, повышение прозрачности и достоверности финансовой информации. Закон регулярно дополняется, но без значительных преобразований, что, по мнению специалистов, отражает текущую стабильность подходов к регулированию учёта.

Вектор изменений всё чаще ориентирован на цифровизацию. Это способствует адаптации учётной практики к условиям цифровой экономики, делает процессы более эффективными и технологичными. Так, Гуляев подчёркивает, что сегодня особенно актуальны новые методические подходы к усовершенствованию учёта, подготовке отчётности и проведению анализа движения финансовых средств организаций [3, С. 48].

Ведётся активная работа по внедрению новых федеральных стандартов бухгалтерского учёта (ФСБУ), оказывающих заметное влияние на деятельность организаций. Например, «Институт профессиональных бухгалтеров и аудиторов России» разработал проект ФСБУ «Доходы»³ [6], а в перспективе планируется создание проекта «Расходы». Это подчёркивает практическую необходимость и востребованность новых стандартов.

Для публичных компаний обязательным является применение международных стандартов финансовой отчётности (МСФО). Их использование требует от бухгалтеров освоения новых методов и адаптации к глобальным требованиям, что повышает значимость профессионального образования и квалификации специалистов. Применение МСФО способствует улучшению качества финансовой отчётности, делает её более понятной и сопоставимой на международном уровне. Несмотря на то что Российские стандарты бухгалтерского учёта (РСБУ) более детально регламентируют порядок ведения отчётности и оформление первичных документов, бухгалтерам приходится учитывать оба подхода. Следование МСФО повышает доверие иностранных инвесторов и способствует интеграции российских компаний в мировую экономику.

Принятая в 2014 году Государственная программа «Развитие внешнеэкономической деятельности» также свидетельствует о стремлении России укреплять сотрудничество с зарубежными партнёрами в экономической сфере.

Цифровизация занимает одно из ключевых мест в современных реформах, затрагивающих сферу бухгалтерского учёта. Так, в 2021 году на одной из конференций было заявлено, что Минфин России совместно с Федеральным казначейством разработал проект по созданию единой системы электронного СМАРТ-контроля и учёта государственных финансов⁴ [7]. Целью данной платформы является упрощение процедур бухгалтерского учёта и повышение прозрачности в сфере управления государ-

ственными финансами. Наряду с этим, внедрение электронных счетов-фактур для отдельных категорий налогоплательщиков также стало значительным шагом в сторону цифровой трансформации документооборота и снижении административной нагрузки. Как отмечают эксперты, сегодня невозможно представить учёт без цифровых технологий⁵ [1, С. 97].

Развитие цифровых решений кардинально изменило подходы к ведению бухгалтерии, открыв специалистам доступ к широкому спектру программ для автоматизации процессов. Одной из наиболее распространённых систем в России остаётся «1С:Бухгалтерия», которой пользуется свыше 80% компаний. Данная программа предоставляет обширный функционал: автоматическое начисление налогов, формирование отчётности в соответствии с действующими нормами, интеграцию с банковскими и финансовыми системами. Это позволяет значительно уменьшить количество ошибок при обработке данных вручную и повысить точность учёта.

Тем не менее, научно-технический прогресс не стоит на месте, предлагая всё более совершенные инструменты автоматизации. Среди них — облачные технологии, искусственный интеллект, машинное обучение и блокчейн. Облачные решения обеспечивают доступ к данным с любого устройства и упрощают работу в удалённом режиме. Искусственный интеллект и машинное обучение позволяют анализировать большие объёмы информации и делать финансовые прогнозы. Блокчейн, в свою очередь, гарантирует прозрачность и безопасность операций, что делает его перспективным направлением в сфере бухгалтерии. Однако эти технологии пока находятся на этапе тестирования, и нормативное закрепление их применения отсутствует.

Также важно отметить, что автоматизация бухгалтерии сталкивается с рядом серьёзных вызовов. Среди них — высокая стоимость внедрения инноваций, необходимость подготовки персонала к работе с новыми системами и обеспечение кибербезопасности. В условиях растущего числа атак в цифровом пространстве особенно остро встаёт вопрос защиты данных. Решение подобных задач требует комплексного подхода, включающего как техническую поддержку, так и разработку систем безопасности. Однако на сегодняшний день ни государство, ни бизнес не располагают в полной мере необходимыми ресурсами для полноценного решения этих проблем.

Цифровизация бухгалтерии предоставляет серьёзные преимущества, способствуя росту эффективности и качества учётных процессов. Одним из ключевых достоинств является автоматизация рутинных задач, что позволяет существенно экономить время. Кроме того, цифровые инструменты обеспечивают точное и своевременное формирование отчётности, сводя к минимуму ошибки, вызванные человеческим фактором. Это особенно актуально в условиях быстро изменяющегося законодательства, где оперативное обновление данных имеет решающее значение.

Тем не менее, цифровая трансформация бухгалтерии сопровождается рядом трудностей. Одной из главных проблем остаётся необходимость обучения сотрудников новым технологиям и программным продуктам. Согласно исследованию PwC, около 60% организаций испытывают сложности с адаптацией персонала к цифровым платформам⁶ [5], что может вызывать задержки в работе и увеличивать затраты на подготовку кадров. Кроме того, возрастающее число кибератак делает вопрос информационной безопасности особенно острым — защита данных становится приоритетной задачей в процессе цифровизации. Также стоит отметить недостаточную проработанность данной темы в научной среде. Как подчёркивают исследователи, дефицит публикаций по вопросам влияния цифровых технологий на бухгалтерскую сферу указывает на необходимость дальнейших исследований⁷ [4, С. 3].

Для эффективной реализации цифровых решений необходимо комплексно подходить к процессу: учитывать как преимущества, так и потенциальные риски.

Важно разрабатывать стратегии по защите информации, инвестировать в обучение персонала и совершенствовать нормативную базу. Лишь при выполнении этих условий возможно полноценное внедрение цифровых инструментов в учётную систему и её успешная адаптация к требованиям современной экономики.

Список источников

1. Германова В.С История развития бухгалтерского учета в России// Германова В.С., Коломейцева А.С.-Экономика и социум, 2015/ С.841
2. Гуляев Г. Ю. ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В НАУКЕ, БИЗНЕСЕ, ОБРАЗОВАНИИ: сборник статей Международной научно-практической конференции. — Пенза: МЦНС «Наука и Просвещение», 2020. — 48 с.
3. Проект ФСБУ «Доходы» | ИПБ России. Официальный сайт: <https://www.ipbr.org/developments/fas-income/>
4. Сергей Романов: важно перейти к цифровой трансформации в бухгалтерском учёте. Официальный сайт: https://minfin.gov.ru/ru/press-center/?id_4=37569
5. Актуальные проблемы социально-экономической статистики и цифровизации экономических расчетов: Сборник научных статей / ред. кол. – И.Е. Мизиковский, Э.С. Дружиловская, Т.В. Савицкая. – Н. Новгород: ННГУ им. Н.И. Лобачевского, 2024. – С.97
6. Кадры в «цифре»: как преодолеть трудности перехода на новые платформы | Инструменты на РБК. Официальный сайт: <https://plus.rbc.ru/news/60740f177a8aa90f59023b3c>
7. Еременко В.А., Мамлеева А.М. Влияние цифровизации на бухгалтерский учет // Электронный научный журнал «Вектор экономики». — 2019. — № 4. — С. 74

УДК 657.6

ПРИКЛАДНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ИТ В ХОДЕ АУДИТОРСКИХ ПРОВЕРОК

БОГРОВ ЕВГЕНИЙ ГЕОРГИЕВИЧ,

к.э.н., доцент

МЕДЖИДОВ РАВИЛЬ НАТИКОВИЧ

магистрант

ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»

Аннотация: в статье характеризуются возможности применения автоматизированных инструментов аудита, используемых аудиторами на разных этапах аудиторской проверки, приводится перечень и направления использования автоматизированных инструментов и проводится анализ преимуществ применения данных инструментов для аудитора.

Ключевые слова: аудит, информационные технологии, автоматизированные инструменты аудита.

APPLIED IT TOOLS IN THE COURSE OF AUDITS

Bogrov Evgeny Georgievich,**Mejidov Ravil Natikovich**

Abstract: the article characterizes the possibilities of using automated audit tools used by auditors at different stages of the audit, provides a list and directions of using automated tools and analyzes the advantages of using these tools for the auditor.

Keywords: audit, information technology, automated audit tools.

Международные стандарты аудита (МСА) и, в частности, МСА 315 (пересмотренный, 2019 г.) «Выявление и оценка рисков существенного искажения» предписывают изучить «вопросы для рассмотрения при получении понимания в отношении информационных технологий (ИТ)» [1] и предполагают возможное использование автоматизированных инструментов аудита в ряде случаев:

– Планирование и оценка рисков. Используя автоматизированные инструменты и методы, в том числе методы визуализации, аудитор может выполнить процедуры оценки рисков на больших объемах данных, и идентификации значительных видов операций [1].

– Понимание бизнес-процессов в организации. Аудитор может использовать автоматизированные инструменты и методы, чтобы понять потоки операций и порядок их обработки, в рамках выполнения процедур, направленных на изучение информационной системы и информации об организационной структуре организации [1].

– Проведение процедур по существу. Аудитор может использовать автоматизированные инструменты и методы для выявления нестандартных бухгалтерских записей при анализе совокупности операций и проведении аудиторских выборок.

– Наблюдение и инспектирование. Автоматизированные инструменты и методы могут использоваться для наблюдения или инспектирования, в частности активов, например, путем использования средств дистанционного наблюдения [1].

Автоматизированный инструмент аудита используется для обработки и анализа больших объемов информации. Например, для анализа и оценки всего массива бухгалтерских проводок, которые

были сделаны в течении отчетного периода. Если таких проводок было достаточно много, то использование автоматизированных инструментов позволит аудитору их проанализировать в сжатые сроки, по сравнению с проведением их анализа вручную, и выявить возможные отклонения от правильного хода деятельности.

Автоматизированные инструменты также могут применяться для понимания бизнес-процессов в организации. При проведении аудиторских процедур с использованием автоматизированных инструментов могут возникнуть определенные риски, описанные в МСА 315 (пересмотренный, 2019 г.) «Выявление и оценка рисков существенного искажения», поэтому перед использованием автоматизированных инструментов аудита следует проанализировать следующие вопросы, относящиеся к процедурам контроля деятельности, например:

- Дизайн программы – предполагаемое использование инструмента аудита соответствует цели, для которой был разработан инструмент аудита.
- Программные функции – инструмент аудита работает так, как от него ожидается.
- Пользовательские спецификации – пользовательские спецификации подходят для инструмента для выполнения намеченных функций.
- Исходные данные – соответствующие данные, определенные аудиторской группой, использовались в качестве исходных данных для инструмента аудита.
- Конфиденциальность данных организации – конфиденциальность информации организации сохраняется в соответствии с политикой конфиденциальности аудиторской организации.
- Технологическая среда инструмента аудита – общие ИТ-средства контроля (например, безопасность, контроль изменений, операций).
- Обучение – соответствующие учебные материалы разрабатываются и предоставляются вместе с инструментами аудита.
- Поддержка работы инструмента аудита – протоколы и ресурсы технологических операций (например, требования к резервному копированию и хранению) устанавливаются для обеспечения надлежащей работы инструмента аудита.

Если автоматизированный инструмент функционирует неправильно, что возрастает риск получения недостоверной информации. Особенно это относится к нестандартным, немассовым программным решениям, используемым аудитором в своей работе.

При проведении аудита могут использоваться следующие автоматизированные инструменты, например:

- 1) Инструменты анализа данных:
 - макросы Microsoft Excel или более сложные языки программирования, например Python, SQL и др.;
 - программы автоматизации аудита.
- 2) Инструменты визуализации
 - Power BI;
 - Tableau (система интерактивной бизнес аналитики);
 - др.
- 3) Роботизация аудиторских процедур, например, с использованием RPA технологии (Robotic process automation). Например:
 - автоматическая подготовка писем-подтверждений контрагентам;
 - подготовка расшифровок и аудиторские выборки;
 - проверка целостности и сверка примечаний бухгалтерской (финансовой) отчетности;
 - поиск публичной информации, распознавание и структурирование текста (например, анализ существенных договоров организации);
 - автоматизация детальных тестов по существу.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что использование автоматизированных инструментов аудита имеет определенные преимущества, например:

- повышение качества и эффективности планирования аудиторских процедур. Автоматизированные инструменты позволяют выполнить более качественно требования МСА, предъявляемые к ходу проведения аудиторской проверки;

- углубление проведенного анализа данных и сделанных выводов и повышение ценности для клиентов и общества. Использование автоматизированных инструментов позволяет обрабатывать большой объем информации, по сравнению с ручным способом, что влечет за собой более глубокую проработку аналитических данных;

- повышение привлекательности аудиторской профессии (высвобождается время работы аудитора для проведения аналитической работы за счет автоматизации работы с первичными документами).

Однако использование автоматизированных инструментов аудита также ставит определенные вызовы для аудиторской организации, например:

- отсутствие стремления у аудиторских групп к оптимизации, используя инструменты автоматизации. Для освоения новых автоматизированных инструментов аудитору необходимо время, которого зачастую не хватает, поэтому возникает проблема в виде отсутствия стремления к использованию новых инструментов;

- необходимость создания структур поддержки и ИТ инфраструктуры. Создание отдельной организационной структуры, способной на высоком уровне поддерживать использование автоматизированных инструментов процесс достаточно затратный, требующих значительных финансовых вложений и доступный зачастую только для крупных организаций;

- дополнительные затраты на закупку или разработку ИТ решений и обучение сотрудников.

Список источников

1. Международный стандарт аудита 315 (пересмотренный, 2019 г.) «Выявление и оценка рисков существенного искажения» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 27.10.2021 №163н)

УДК 658.155

УЧЕТ И АНАЛИЗ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ОРГАНИЗАЦИИ

БЕРШБАЕВА РАДМИЛА БЕКЕЖАНОВНА

студент

ГБОУ АО ВО «Астраханский государственный архитектурно-строительный университет»

Научный руководитель: Богомолова Людмила Юрьевна

старший преподаватель

ГБОУ АО ВО «Астраханский государственный архитектурно-строительный университет»

Аннотация: Статья посвящена исследованию теоретических аспектов учета и анализа доходов и расходов организации. В работе рассматриваются основные понятия, принципы и методы учета доходов и расходов.

Ключевые слова: доходы, расходы, учет, анализ, прибыль, убыток, бухгалтерский учет, факторы.

ACCOUNTING AND ANALYSIS OF THE ORGANIZATION'S INCOME AND EXPENSES

**Bershbaeva Radmila Bekezhanovna,
Bogomolova Lyudmila Yurievna**

Abstract: The article is devoted to the study of the theoretical aspects of accounting and analysis of the income and expenses of the organization. The paper discusses the basic concepts, principles and methods of accounting for income and expenses.

Keywords: income, expenses, accounting, analysis, profit, loss, accounting, factors.

Бухгалтерский учет доходов и расходов — это систематический процесс регистрации, анализа и обобщения финансовой информации, который позволяет организации контролировать свои финансовые результаты и принимать обоснованные решения.

Бухгалтерский учет доходов

Доходы — это экономические выгоды, возникающие в результате деятельности организации, которые увеличивают ее собственный капитал.

Учёт доходов

Операционные доходы: средства, полученные от осуществления основной деятельности (например, продажи товаров и услуг). Учет ведется на счетах 90 "Продажи" и 91 "Прочие доходы".

Неоперационные доходы: поступления от побочной или финансовой деятельности (например, проценты по депозитам). Учет ведется на счетах 91 и 76 "Расчеты с разными дебиторами и кредиторами". [1]

Признание доходов

Согласно ПБУ 9/99 признание доходов происходит по факту отгрузки товаров или выполнения работ, если существует вероятность получения экономических выгод.

Бухгалтерский учет расходов

Расходы — это экономические затраты, которые уменьшают собственный капитал и связаны с процессом получения доходов.

Учёт расходов

Операционные расходы: затраты, связанные с основной деятельностью (например, заработная плата, сырье, аренда). Учет ведется на счетах 20 "Основное производство", 26 "Общехозяйственные расходы", 44 "Расходы на продажу".

Капитальные расходы: затраты на приобретение активов, которые будут использоваться более одного отчетного периода. Учет ведется на счетах 08 "Вложения во внеоборотные активы" и 01 "Основные средства". [2]

Признание расходов

Расходы признаются в том отчетном периоде, в котором были понесены, согласно принципу начисления.

Анализ доходов и расходов

Задачи анализа

- Оценка эффективности деятельности.
- Выявление отклонений от плановых показателей.
- Определение причин изменения финансовых результатов.

Методы анализа

Сравнительный анализ: сопоставление фактических и плановых данных, а также данных за различные периоды.

Коэффициентный анализ: расчёт относительных показателей для оценки эффективности (например, рентабельности).

Факторный анализ: выявление факторов, влияющих на уровень доходов и расходов, а также их изменений. [3].

Основные коэффициенты для анализа прибыльности организации

Рентабельность - это экономический показатель, который характеризует эффективность использования ресурсов организации. Он показывает, насколько прибыльно предприятие работает, и выражается в процентах. Рентабельность позволяет оценить, какую часть доходов составляет прибыль после вычета всех расходов.

Рентабельность продаж: $\frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{выручка}} * 100\%$

Рентабельность активов (ROA): $\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Активы}} * 100\%$ [4]

Факторы, влияющие на прибыль

- Основные факторы:
 - Прибыль (убыток) от реализации товаров;
 - Прибыль от неторговой деятельности;
 - Сальдо доходов и расходов по внереализационным операциям;
 - Прибыль (убыток) от реализации основных фондов.
- Взаимозависимые факторы
 - Объём продажи товаров;
 - Розничные цены на реализуемые товары;
 - Издержки обращения;
 - Оборачиваемость и состав капитала;
 - Налогоёмкость организации;
 - Численность работников организации;
 - Затраты, относимые на прибыль. [4]

Составление отчетности

Периодическая финансовая отчетность (баланс, отчет о финансовых результатах) служит основой для анализа. Важно также составлять управленческие отчеты для внутреннего анализа, которые не всегда соответствуют требованиям бухучета. [1]

Рекомендации по улучшению учета и анализа

- Внедрение автоматизированных систем бухгалтерского учета, что позволяет повысить точность и скорость обработки данных.
- Регулярное обучение бухгалтеров и экономистов для повышения квалификации.
- Проведение анализа в режиме реального времени для гибкого реагирования на изменения в финансовой ситуации.

Эффективный бухгалтерский учет и солидный анализ доходов и расходов являются основными инструментами для принятия управленческих решений и стратегического планирования в организации. Правильно организованный учет позволяет минимизировать риски и повысить степень контроля над финансовыми потоками.

Список источников

1. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации»: приказ Минфина РФ от 06.05.1999 № 32н; ред. от 06.04.2015.
2. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации»: приказ Минфина РФ от 06.05.1999 № 33н; ред. от 06.04.2015.
3. Алисенов А. С. Бухгалтерский финансовый учет. — М.: Юрайт, 2023.
4. Бланк, И. А. Управление финансовыми ресурсам / И.А. Бланк - М.: Омега-Л, 2018.

УДК 330

УЧЕТ РАСЧЕТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОДРЯДЧИКАМИ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ

БОГОМОЛОВА ЛЮДМИЛА ЮРЬЕВНА,

старший преподаватель

БАРЫШЕВА АЛЕКСАНДРА ЮРЬЕВНА

студент

ГБОУ АО ВО «Астраханский государственный архитектурно-строительный университет»

Аннотация: Статья посвящена теоретическим основам бухгалтерского учета расчетов с поставщиками и подрядчиками. Рассматриваются принципы отражения операций, классификация расчетов, применяемые счета бухгалтерского учета и особенности документирования. Особое внимание уделено методологии учета авансовых платежей, расчетов в иностранной валюте и налоговым аспектам.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, поставщики, подрядчики, расчеты, счет 60, первичные документы, НДС, авансы, валютные операции.

ACCOUNTING FOR SETTLEMENTS WITH SUPPLIERS AND CONTRACTORS IN ACCOUNTING

**Bogomolova Lyudmila Yurievna,
Barysheva Alexandra Yurievna**

Abstract: The article is devoted to the theoretical foundations of accounting for settlements with suppliers and contractors. The principles of reflecting transactions, classification of calculations, applied accounting accounts and documentation features are considered. Special attention is paid to the methodology of accounting for advance payments, settlements in foreign currency and tax aspects.

Keywords: accounting, suppliers, contractors, settlements, invoice 60, primary documents, VAT, advances, currency transactions.

В современной хозяйственной деятельности любой организации расчеты с поставщиками и подрядчиками занимают важное место в системе бухгалтерского учета. Эти расчеты представляют собой обязательства компании за полученные товарно-материальные ценности, выполненные работы или оказанные услуги. Теоретические основы данного участка учета базируются на положениях Федерального закона № 402-ФЗ "О бухгалтерском учете" [2, с. 3], нормах Налогового кодекса РФ [3, с. 112], а также гражданско-правовых договорных отношениях [4, с. 78].

Основным счетом для отражения расчетов с поставщиками и подрядчиками является счет 60 "Расчеты с поставщиками и подрядчиками" [5, с. 89]. Этот счет относится к пассивным и отражает кредиторскую задолженность организации перед контрагентами. Аналитический учет на счете 60 ведется в разрезе каждого поставщика или подрядчика, по отдельным договорам и видам осуществляемых операций. При этом принято выделять два основных субсчета: 60.1 "Расчеты по авансам выданным" и 60.2 "Расчеты по поставкам".

Процесс учета начинается с момента заключения договора, который должен содержать все существенные условия: предмет договора, стоимость, порядок и сроки расчетов, условия поставки или выполнения работ. На основании договора поставщик выставляет счет на оплату, содержащий банковские реквизиты и сумму к перечислению. При поступлении товаров оформляется товарная накладная

по форме ТОРГ-12 или универсальный передаточный документ (УПД), а при приемке работ или услуг - акт выполненных работ.

В бухгалтерском учете оприходование товарно-материальных ценностей отражается по дебету соответствующих материальных счетов (10 "Материалы", 41 "Товары" и др.) в корреспонденции с кредитом счета 60. Одновременно выделяется сумма НДС, которая учитывается по дебету счета 19 "НДС по приобретенным ценностям". После получения правильно оформленной счет-фактуры и при соблюдении всех условий, установленных Налоговым кодексом, сумма НДС принимается к вычету проводкой: дебет 68 "Расчеты по налогам и сборам", субсчет "НДС", кредит 19.

Особого внимания требует учет авансовых платежей. При перечислении предоплаты поставщику делается запись: дебет 60.1, кредит 51 "Расчетные счета". Одновременно на сумму НДС, исчисленного с аванса, формируется обязательство перед бюджетом: дебет 76 "Расчеты с разными дебиторами и кредиторами", субсчет "НДС с авансов", кредит 68. При последующем получении товаров или услуг аванс зачитывается проводкой: дебет 60.2, кредит 60.1, а ранее начисленный НДС с аванса восстанавливается обратной записью.

В случаях, когда расчеты осуществляются в иностранной валюте, возникает необходимость пересчета обязательств по курсу Центрального банка РФ на дату совершения операции и на отчетную дату. Возникающие при этом курсовые разницы отражаются в составе прочих доходов или расходов организации. Положительные курсовые разницы учитываются по кредиту счета 91 "Прочие доходы и расходы", субсчет "Прочие доходы", отрицательные - по дебету счета 91, субсчет "Прочие расходы".

Рассмотрим примеры записей на счетах бухгалтерского учета при расчетах с поставщиками и подрядчиками, представленные в таблице 1.

Таблица 1

Бухгалтерские проводки по счету 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»

Содержание операции	Дебет	Кредит
Перечислена с расчетного счета оплата поставщику за поступившие товары	60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»	51 «Расчетные счета»
Зачислена на расчетный счет выручка от продажи продукции	51 «Расчетные счета»	62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»
Счета поставщиков, принятые к оплате за приобретенные внеоборотные активы	08 «Вложения во внеоборотные активы»	60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»
Кредиторская задолженность включена в состав прочих доходов по истечению срока исковой давности	60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»	91.1 «Прочие доходы»
Отражена положительная курсовая разница	60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»	91.1 «Прочие доходы»

Важное значение имеет правильное оформление первичных учетных документов. Товарная накладная ТОРГ-12 должна содержать все обязательные реквизиты, установленные Федеральным законом № 402-ФЗ: наименование документа, дату составления, наименование организаций, содержание хозяйственной операции, измерители операции в натуральном и денежном выражении, должности и подписи ответственных лиц. Аналогичные требования предъявляются к актам выполненных работ, которые дополнительно должны содержать подробное описание выполненных работ или оказанных услуг, сроки их выполнения и результаты приемки.

Особого внимания заслуживает учет налога на добавленную стоимость. Право на вычет НДС возникает при одновременном выполнении нескольких условий: товары (работы, услуги) приобретены для осуществления операций, признаваемых объектом налогообложения; они оприходованы; имеется

правильно оформленная счет-фактура; с момента принятия на учет товаров прошло не более трех лет. При этом важно помнить, что вычет НДС по авансам выданным возможен только после отгрузки товаров (выполнения работ) и зачета ранее перечисленного аванса.

В заключение следует отметить, что грамотная организация учета расчетов с поставщиками и подрядчиками требует от бухгалтера не только знания нормативных документов и методологии учета, но и понимания хозяйственных процессов, происходящих в организации. Тщательный контроль за движением первичных документов, своевременное отражение операций в учете и регулярная сверка расчетов с контрагентами позволяют обеспечить достоверность бухгалтерской отчетности и минимизировать налоговые риски.

Список источников

1. Богаченко В.М. Бухгалтерский учет: учебник. - М.: Феникс, 2022. - 510 с.
2. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ "О бухгалтерском учете"
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ
4. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ
5. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций

УДК 331.212

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ УДЕРЖАНИЙ ИЗ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

ПОТАПОВА АННА ЮРЬЕВНА

студент

ГБОУ АО ВО «Астраханский государственный архитектурно-строительный университет»

*Научный руководитель: Богомолова Людмила Юрьевна**старший преподаватель**ГБОУ АО ВО «Астраханский государственный архитектурно-строительный университет»*

Аннотация: Статья посвящена детальному анализу бухгалтерского учета удержаний из заработной платы в контексте действующего законодательства Российской Федерации. Основная мысль автора заключается в том, что правильный учет удержаний из заработной платы является необходимым элементом эффективного управления финансовыми потоками, соблюдения налогового законодательства и защиты прав трудящихся.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, заработная плата, удержания из заработной платы, виды удержаний.

ACCOUNTING FOR PAYROLL DEDUCTIONS

Potapova Anna Yurievna

Scientific adviser: Bogomolova Lyudmila Yurievna

Abstract: The article is devoted to a detailed analysis of accounting for payroll deductions in the context of the current legislation of the Russian Federation. The main idea of the author is that the correct accounting of deductions from wages is a necessary element of effective financial flow management, compliance with tax legislation and protection of workers' rights.

Keywords: accounting, wages, deductions from wages, types of deductions.

Бухгалтерский учет удержаний из заработной платы является важной частью финансового менеджмента организаций в Российской Федерации. Удержания могут быть как обязательными, так и добровольными, и их правильное отражение в бухгалтерском учете имеет большое значение для соблюдения законодательства и обеспечения прозрачности финансовых операций.

Виды удержаний из заработной платы:

1. Обязательные удержания.

Обязательные удержания — это суммы, которые работодатель обязан удерживать из заработной платы работника в соответствии с законодательством.

К ним относятся:

- Налог на доходы физических лиц (НДФЛ). Согласно Налоговому кодексу РФ, с 1 января 2025 года начинает действовать новая прогрессивная шкала НДФЛ. Ставка для доходов до 2,4 млн рублей в год остаётся на уровне 13%. Для доходов, превышающих этот лимит, действуют повышенные ставки:

- 15% — с доходов, превышающих 2,4 млн, но в пределах 5 млн рублей;
- 18% — с доходов, превышающих 5 млн, но в пределах 20 млн рублей;

- 20% — с доходов, превышающих 20 млн, но в пределах 50 млн рублей; 1
- 22% — с доходов, превышающих 50 млн рублей. [1]

- Удержания по исполнительным листам. В случае наличия долгов у работника (например, алименты, кредиты), суд может вынести решение о взыскании определенной суммы из заработной платы. В определенных случаях работодатель удерживает средства из заработной платы сотрудника на основании нотариального соглашения. [2]

2. Добровольные удержания.

Добровольные удержания — это суммы, которые работник согласен удерживать из своей заработной платы по собственному желанию.

К ним могут относиться:

- Взносы в профсоюзы. Работники могут добровольно вступать в профсоюзы и согласовывать удержание взносов из своей заработной платы.
- Кредиты и займы. Работники могут оформить кредит в банке или у работодателя и согласовать удержание ежемесячных платежей из заработной платы.
- Страхование. Удержания на добровольное страхование жизни и здоровья также могут быть согласованы с работником. [3]

Бухгалтерский учет удержаний.

1. Учет обязательных удержаний.

Обязательные удержания отражаются в бухгалтерском учете следующим образом:

- Дебет 70 "Расчеты с персоналом по оплате труда" — на сумму начисленной заработной платы.
- Кредит 68 "Расчеты по налогам и сборам" — на сумму удержанного НДФЛ.
- Кредит 69 «Страховые взносы по единому тарифу».
- Кредит 69 «Расчёты с СФР по взносам на страхование от несчастных случаев и профзаболеваний».
- Кредит 76 "Расчеты с разными дебиторами и кредиторами" — на сумму удержаний по исполнительным листам.

Таким образом, обязательные удержания из заработной платы работников отражаются в бухгалтерском учете через соответствующие счета, что позволяет обеспечить правильный расчет и перечисление налогов и взносов в бюджет и внебюджетные фонды. [4]

2. Учет добровольных удержаний.

Добровольные удержания также требуют внимательного учета. Они отражаются в бухгалтерском учете следующим образом:

- Дебет 70 "Расчеты с персоналом по оплате труда" — на сумму начисленной заработной платы.
- Кредит 76 "Расчеты с разными дебиторами и кредиторами" — на сумму удержанных взносов в профсоюзы.
- Кредит 76 "Расчеты с разными дебиторами и кредиторами" — на сумму удержанных платежей по кредитам и займам.
- Кредит 76 "Расчеты с разными дебиторами и кредиторами" — на сумму удержаний по добровольному страхованию.

Таким образом, добровольные удержания также фиксируются на счете 76, что позволяет отслеживать все удержания, согласованные с работниками. [3]

3. Перечисление удержаний.

После удержания сумм из заработной платы работодатель обязан перечислить их в соответствующие органы. Процесс перечисления осуществляется следующим образом:

- Перечисление НДФЛ в бюджет осуществляется на основании расчетов, отраженных на счете 68. [1]
- Перечисление страховых взносов в пенсионный фонд, фонд медицинского страхования и фонд социального страхования осуществляется на основании расчетов, отраженных на счете 69 (С 2023 года ПФР и ФСС объединят в Социальный фонд России (СФР)). Поступившие деньги ИФНС сама распределит по нужным статьям. [4]

- Перечисление удержаний по исполнительным листам осуществляется на основании судебных решений, отраженных на счете 76. [2]

4. Отчетность по удержаниям.

Работодатели обязаны предоставлять отчетность по удержаниям из заработной платы.

Это включает в себя:

- Формирование расчетов по НДФЛ и страховым взносам, которые подаются в налоговые органы и фонды.

- Учет и отчетность по удержаниям по исполнительным листам, которые также требуют отдельного учета и отчетности. [1]

Бухгалтерский учет удержаний из заработной платы в Российской Федерации — это сложный и ответственный процесс, требующий внимательного подхода и строгого соблюдения законодательства. Правильное отражение удержаний в бухгалтерском учете не только обеспечивает выполнение обязательств перед государством, но и способствует формированию положительного имиджа компании. В условиях постоянно меняющегося законодательства и экономической ситуации работодатели должны быть готовы адаптироваться и внедрять новые подходы к учету, чтобы обеспечить прозрачность и эффективность финансовых операций.

Список источников

1. Федеральный закон от 12.07.2024 № 176-ФЗ.
2. Федеральный закон от 02.10.2007 № 229-ФЗ «Об исполнительном производстве».
3. Письма Роструда от 10.10.2019 № ПГ/25776-6-1, от 26.09.2012 № ПГ/7156-6-1.
4. Статья 1 НК РФ. Законодательство Российской Федерации о налогах и сборах, законодательство субъектов Российской Федерации о налогах и сборах, нормативные правовые акты представительных органов муниципальных образований о налогах и сборах, нормативные правовые акты представительного органа федеральной территории "Сириус" о местных налогах и сборах.

НАЛОГИ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ

УДК 2964

ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОЙ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

КОТОВА ЯНА ЕВГЕНЬЕВНА

студент

ФГАОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»

Научный руководитель: Блиничкина Надежда Юрьевна

профессор, д.э.н

ФГАОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»

Аннотация: в данной статье рассматриваются проблемы в сфере налогообложения, причины их появления и способы их решения. На сегодняшний день налоговая система РФ довольно обширна и занимает весомое положение в финансовой системе, так как является главным источником пополнения государственного бюджета страны.

Ключевые слова: налоги, государство, экономика, платежи, физические и юридические лица.

FEATURES OF THE MODERN TAX SYSTEM IN RUSSIA: PROBLEMS OF DEVELOPMENT AND IMPROVEMENT

Kotova Yana Evgenievna

Scientific supervisor: Blinichkina Nadezhda Yurievna

Abstract: This article discusses problems in the field of taxation, the causes of their occurrence and ways to solve them. Today, the tax system of the Russian Federation is quite extensive and occupies a significant position in the financial system, as it is the main source of replenishment of the country's state budget.

Keywords: taxes, government, economy, payments, individuals and legal entities.

Налоги – это обязательный, индивидуальный, безвозмездный платеж, который взимается государством в денежной форме с физических и юридических лиц – определение зафиксировано в п. 1 ст. 8 НК РФ. [1]

Налоговая система РФ не идеальна и имеет свои проблемы, которые нуждаются в решении. К таким проблемам можно отнести то, что налоговая система не прозрачна и физические и юридические лица находят возможные пути законной неуплаты налогов, что в свою очередь вредит бюджету страны, так как он не получается должного финансирования. Также сюда можно отнести проблемы коррупции в стране, которая также пересекается и с налоговыми уплатами. Эти проблемы возникают по различным причинам, к которым можно отнести высокую налоговую нагрузку на лиц, а также развитие теневой экономики.

Данную проблему можно решить следующими способами:

- 1) Развить систему налогового мониторинга.
- 2) Проводить налогово-контрольные проверки по чётко разработанной процедуре, а также создать критерии определения правонарушений.

3) Общими усилиями федеральных и региональных органов власти, внедрить мероприятия по снижению задолженностей у граждан и организаций и т.д. [2]

Также к проблемам налоговой системы можно отнести нестабильность и неточность налогового законодательства. Во-первых, в документации, касаемой налоговой системы, периодически появляются неточности, противоречащие друг другу термины и понятия, непонятная для граждан формулировка, что вызывает затруднения для граждан. Во-вторых, законодательство достаточно часто вносит правки в Налоговый Кодекс, внося изменения, что может привести к тому, что налогоплательщики будут чаще ошибаться в расчетах при уплате налогов. Данная проблема возникает из-за частой смены законодательства в сфере налогообложения, что сильно сказывается на налогоплательщиках, которые не успевают отслеживать изменения, а также на работе самих налоговых органов.

Данную проблему можно решить следующими путями:

1) Четко прописать нормативную базу. То есть прописать все права и обязанности налогоплательщиков в Налоговом Кодексе и меньше прибегать к применению нововведений и изменений существующих прав и обязанностей.

2) Реже прибегать к изменению налоговой ставки в РФ.

3) Расширить взаимодействие налогоплательщиков и кредитных организаций. К примеру, дать возможность налогоплательщикам запрашивать копии документов кредитных учреждений и т.д. [3]

Низкая налоговая культура также является проблемой для налоговой системы РФ. Многие граждане мало осведомлены о том, какие налоги есть в России, какие они обязаны уплачивать и в чем в целом важность уплаты налогов. Знания многих граждан о налоговой системе своей страны крайне низки, что влечет к вышеуказанным последствиям. У старшего поколения данная проблема возникает из-за того, что налоговая система как понятие появилось в 90-е годы прошлого столетия после распада СССР и у них не сформировалось положительное отношение к налогам, так как они не до конца понимают, как они работают и соответственно не имеют доверия к налоговым органам. У молодого же поколения ограниченный доступ к получению информации о налоговой системе, так как отсутствует достаточное консультирование граждан по данному вопросу.

Решение проблемы:

1) Размещение рекламно-информационной новости о важности уплаты налогов, об изменениях в сфере налогообложения и т.д., используя в том числе СМИ.

2) Проведение дополнительных мероприятий для ознакомления с налоговой системы страны для граждан, не понимающих важности данной сферы для страны.

3) Введение обязательного изучения налоговой системы во всех образовательных системах, в том числе ВУЗах и т.д.

Высокая налоговая ставка может повлиять на появление новых предприятий. Если налоги высоки и это влияет на прибыль маленьких компаний, то вырастает риск банкротства и закрытия молодых предприятий, что мешает развитию бизнеса в стране и тем самым влияет на общий государственный доход. У молодых предпринимателей пропадает стимул и желание в развитии своего дела. Данная проблема обусловлена тем, что большие расходы небольшого предприятия с ограниченным бюджетом влияют на его развитие, так как большая ее часть уходит на уплату налогов. Также невозможность развития предприятия приводит к потере инвесторов, а также снижению чистой прибыли.

Решение проблемы может послужить введение налоговых льгот для малых предприятий, тем самым сокращая налоговые взносы. [4]

Также могут возникнуть проблемы на этапе распределения налоговых поступлений среди федеральной, региональной и местной уровнями власти, что может повлиять на правильность обращения с доходами от налогов. Подобное распределение может привести к тому, что некоторые проблемы государства останутся нерешенными по причине недостаточного финансирования. На это влияет неравномерные финансовые потоки, так как экономических потенциал субъектов разный, это сильно сказывается на уровне региональных доходов. А также на это влияет неправильное распределение доходов на те или иные нужды государства.

Решение проблемы:

- 1) Закрепление видов налогов на определенном уровне бюджетной системы, что помогает создать устойчивую налоговую базу.
- 2) Обеспечить поступление налогов местного, регионального и федерального уровня в соответствующий бюджет и т.д. [5]

Таким образом, можно сказать, что налоговая система – это сложный механизм, влияющий в первую очередь на доходы государства и формирование государственного бюджета. Несмотря на то, что в последние годы налоговая система значительно улучшается, в ней все равно остаются проблемы, которые в будущем предстоит решить.

Список источников

1. Налоговый Кодекс Российской Федерации (НК РФ)
2. «Особенности современной налоговой системы в России: проблемы развития и совершенствования» Ашикарьян А.А., Гончарова Н.А. В сборнике: «Структурные преобразования экономики территорий: в поиске социального и экономического равновесия» сборник научных статей 4-й Всероссийской научно-практической конференции. Курск, 2021. С. 25-28.
3. «Особенности современной налоговой системы в России: проблемы развития и совершенствования» Запольских Ю.А., Лубова Т.Н. Российский электронный научный журнал. 2023. № 2 (48). С. 355-372.
4. «Трансформация налоговой системы России в современных экономических условиях» Шишкина А.В., Тептеев Л.В. В сборнике: Умные технологии в современном мире. материалы IV Всероссийской научно-практической конференции. Министерство науки и высшего образования Российской Федерации; Южно-Уральский государственный университет; Высшая школа экономики и управления. 2021. С. 382-385.
5. «Налоговый контроль в российской федерации: актуальные проблемы и пути их решения в условиях цифровизации» Евлоева А.Б., Рыкунова В.Л., Горяйнов А.А. Национальная безопасность / NotaBene. 2024. № 2. С. 33-49.

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 332.1

РЕГИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД К РЕГУЛИРОВАНИЮ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ С УЧЁТОМ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

КЛИМОВ АЛЕКСЕЙ ДМИТРИЕВИЧ

аспирант

АНОВО «Московский международный университет»,
г. Москва, Россия

Аннотация. Статистические данные показывают, что направление потоков трудовой миграции в регионах напрямую связан с индексом человеческого развития этих регионов, то есть зависит от их уровня социально-экономического развития. Отсюда можно сделать вывод, что подходы к регулированию миграционных процессов в каждом регионе Российской Федерации должны быть чётко дифференцированными и разрабатываться для регионов с учётом их экономических, демографических и социальных показателей, запросов дальнейшего перспективного развития.

Более благополучные по социально-экономическому развитию регионы, как «пылесосы» вытягивают из регионов с более низким индексом человеческого развития, так необходимые для экономики квалифицированные кадры, тем самым снижая их кадровый потенциал. Но это если рассматривать внутреннюю миграцию. С трудовой миграцией из стран ближнего зарубежья складывается совсем другая ситуация: в благополучные регионы Российской Федерации отсюда устремляется рабочая сила низкой квалификации, тем самым понижая индекс человеческого развития этих благополучных регионов. Это объясняется тем, что индекс человеческого развития напрямую зависит от уровня образования населения.

В работе вопросы дифференцированного подхода к регулированию трудовой миграции рассмотрены на примере трёх регионов: Иркутской, Московской и Псковской областей.

Ключевые слова: человеческий капитал, трудовая миграция, миграционный поток, индекс человеческого развития, индекс образования, индекс долголетия, индекс дохода, Московская область, Псковская область, Иркутская область.

A REGIONAL APPROACH TO REGULATING LABOR MIGRATION, TAKING INTO ACCOUNT SOCIO-ECONOMIC INDICATORS

Klimov Alexey Dmitrievich

Введение

Темы экономического развития страны в целом во многом зависят от уровня развития каждого региона в отдельности. Разрыв между регионами Российской Федерации в социально-экономическом развитии приводит к замедлению общего развития страны. А отток квалифицированных кадров приводит к падению потенциала развития и так отстающего региона [1]. Поэтому основной проблемой пространственного развития Российской Федерации в «Стратегии пространственного развития Российской Федерации на период до 2025 года», которая утверждена Правительством Российской Федерации в

2019 году, обозначена высокая степень социально-экономического неравенства регионов страны. Математически степень социально-экономического различия регионов можно определить по их показателю индекса человеческого развития.

Результаты

В разное время предлагались разные показатели для определения уровня жизни в регионах мира: от показателя «Экономики счастья» (World Happiness Index), который был предложен в 2011 году Организацией Объединенных Наций [4] до индекса социального прогресса Майкла Портера, для подсчета которого использовали 54 показателя, учитывающие потребности человека и его благосостояние [3]. В итоге для большинства стран мира программой развития ООН ежегодно рассчитывается индекс человеческого развития [5], который является наиболее удобным, учитывает три индикатора, опирающихся на статистические показатели, и легко поддается математической обработке. При подсчете данного интегрального показателя учитываются индексы образования и продолжительности жизни, значит, он может использоваться для изучения изменений человеческого капитала регионов Российской Федерации. Однако значительное неравенство населения по доходам на душу населения, как между регионами Российской Федерации, так и внутри регионов затрудняют правильную оценку человеческого капитала страны [2].

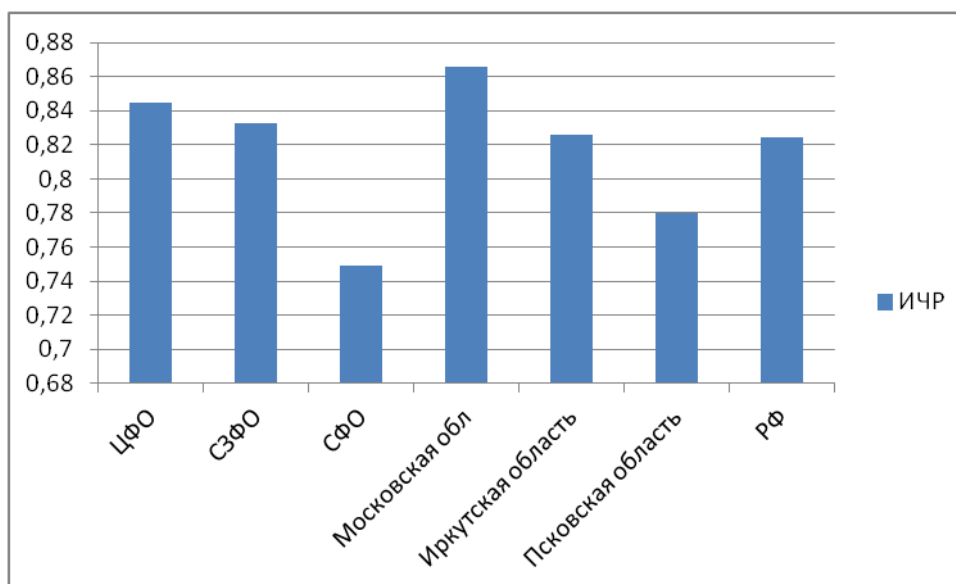


Рис. 1. Индекс человеческого развития отдельных регионов России (2021 г.)
(источник: Global Data Lab. hdi.globaldatalab.org.)

На примере отдельных регионов России видно (рисунок 1), насколько велик разрыв по индексу человеческого развития между регионами России, причём следует учитывать, что с 2000-х годов отмечается сближение по данному показателю между регионами [2].

Отток из региона высококвалифицированных специалистов, как и приток рабочей силы с низкой квалификацией и уровнем образования понижают качественный состав человеческого потенциала региона, отрицательно влияют на экономические, демографические и социальные показатели, что выражается в снижении индекса человеческого развития.

Таким образом, можно сделать вывод, что привлечение в регионы рабочей силы с низким уровнем образования, квалификации и доходов отрицательно сказывается на экономической и социальной ситуации, как в благополучных, так и регионах, отстающих по индексу человеческого развития региона. Количественная сторона такого вида миграции должна быть чётко регламентирована и отвечать производственным, инвестиционным и экономическим запросам региона.

Рассмотрим величину миграционного прироста населения в отдельных регионах Российской Федерации и сальдо межрегиональной миграции.



Рис. 2. Миграционный прирост (тыс. человек)



Рис. 3. Сальдо межрегиональной миграции (тыс. человек)

За период с 2008 года по 2023 год положительный миграционный прирост и сальдо межрегиональной миграции наблюдалось только в Московской области.

Рассмотрим причины, которыми вызвана такая миграция, преимущественно направленная в одни регионы. Основной причиной преимущественной привлекательности регионов для мигрантов, конечно же, является различие в уровне социально-экономического развития. Этим, в основном, обусловлен избыточный поток мигрантов, устремлённый в Московскую область. Большое значение имеет так же географическое положение региона и его транспортная доступность. Природно-климатические условия в регионе также определяют направленность миграционных потоков. В этой связи регионы Юга России всегда более привлекательны для миграции. Основой для миграции зачастую становятся исторические и родственные связи, чем обусловлено увеличение международной миграции, в нашем случае в Псковскую область. Большое значение при регулировании миграции имеет региональная миграционная политика осуществляемая властями. Здесь перед руководством региона стоит важнейшая задача разработки индивидуального подхода к регулированию миграционных процессов с учётом экономических, производственных запросов региона, его инвестиционно-инновационного потенциала, который может снижаться, как в результате оттока высококвалифицированных кадров, недостатке низкоквалифицированной рабочей силы, так и при переизбытке миграции рабочей силы с низкой квалификацией.

Рассмотрим структуру миграционного прироста в выбранных регионах: количественный состав потоков межрегиональной и международной миграции.

Таблица 1

Структура миграционного прироста в отдельных регионах России

	миграционный прирост			в том числе в пределах России			в том числе международная миграция		
	Москов- ская обл.	Псков- ская обл.	Иркут- ская обл.	Москов- ская обл.	Псков- ская обл.	Иркут- ская обл.	Москов- ская обл.	Псков- ская обл.	Иркут- ская обл.
2008	75267	- 760	- 4288	55316	-1757	- 6569	19951	- 997	2281
2009	65490	- 498	- 6061	44235	- 1408	- 7250	21255	- 910	1189
2010	64753	- 2124	- 5544	50106	- 2530	- 6094	14647	- 406	550
2011	114495	1580	- 6799	91252	- 530	- 9932	23243	2110	3133
2012	109584	238	- 7245	88760	- 983	-9719	20824	1221	3574
2013	98920	68	- 8553	82416	- 1353	- 11123	16504	1421	2570
2014	106749	- 537	- 7164	89728	- 1776	- 9160	17021	1239	1996
2015	87603	- 76	- 6114	66813	- 1091	- 8102	20785	1015	1988
2016	103741	177	- 7146	83332	- 1162	- 7465	20409	1339	319
2017	83097	- 548	- 5927	68263	- 1375	- 5987	14834	827	60
2018	105479	- 1859	- 5910	89070	- 1161	- 5361	16409	- 698	- 549
2019	110198	1735	- 3275	70866	- 218	- 7426	39693	1953	4151
2020	51250	1088	- 7069	50689	860	- 6753	20561	228	- 316
2021	113041	1438	- 2178	62710	- 922	- 7741	50331	2360	5563
2022	76714	- 2587	- 10439	49375	- 2095	- 7499	27339	- 492	- 2940
2023	81305	- 801	- 6051	51403	- 1702	- 6296	29902	901	245

(данные Росстат)

Положительный миграционный прирост за весь период с 2008 года по 2023 год как общий, так международной и межрегиональной миграции наблюдался только в Московской области. Как видим (таблица 1), в Иркутской и Псковской области за данный период регистрируется в основном отрицательный миграционный прирост. Причём отток населения идёт именно в пределах Российской Федерации, а международная миграция чаще имеет в данном регионе положительный миграционный прирост. В Псковской области это обусловлено её географическим приграничным расположением и притоком мигрантов из бывших Советских республик Прибалтики.

Таблица 2

Численность населения отдельных регионов России

(тыс. человек на 1 января текущего года)

	Московская область	Псковская область	Иркутская область
2011 год	7106,2	671,3	2428,0
2012 год	7198,7	666,9	2424,4
2013 год	7048,1	661,5	2422,0
2014 год	7133,6	656,6	2418,3
2015 год	7231,1	651,1	2414,9
2016 год	7318,6	646,4	2412,8
2017 год	7423,5	642,2	2408,9
2018 год	7503,4	636,5	2404,2
2019 год	7599,6	629,6	2397,8
2020 год	7690,9	626,1	2391,2
2021 год	7708,5	620,2	2375,0
2022 год	7768,9	613,3	2357,1
2023 год	8591,7	587,8	2344,4
2024 год	8651,3	581,1	2330,5

(данные Росстат)

Как видим (таблица 2), что в результате миграционного и естественного прироста (убыли) за последние 14 лет население Московской области увеличилось на 1545,1 тыс. человек (на 2,2%), а население Псковской и Иркутской области наоборот уменьшилось на 90,2 тыс. человек (13,4%) и 97,5 тыс. человек (4,0%) соответственно. При изучении данной проблемы, перераспределения населения между регионами, следует учитывать площадь территорий регионов, плотность населения, ресурсную базу, потенциал развития региона. В отдающих регионах нарастает недостаток рабочей силы, нарастает напряженность на рынке труда, тем более в таких регионах, обладающих огромным потенциалом развития, как Иркутская область.

При разработке региональной миграционной и демографической стратегии необходимо учитывать групповые различия: географические, типы регионов по преобладанию одного из типов хозяйства, и индивидуальные особенности. Изучение статистических данных региона позволяют оценить факторы, влияющие на миграционные процессы в регионе, и в свою очередь, влияние трудовой миграции на социально-экономическое развитие региона, разрабатывать региональную миграционную стратегию, оценить правильность и точность принятых управленческих решений. Для этого следует изучить ряд статистических показателей, наиболее полно отражающих ситуацию в регионах в целом: демографические показатели (численность населения и динамика численности; естественный, миграционный прироста, сальдо миграции; коэффициент демографической нагрузки, численность лиц с высшим и средним специальным образованием и численность студентов высших образовательных учреждений); трудовые показатели (уровень безработицы); показатели уровня и качества жизни (показатели расходов населения и потребления благ, число граждан с доходами ниже прожиточного минимума – коэффициент Джини); экономические показатели (ВВП, инвестиции в основной капитал на душу населения).

Заключение

Сокращение уровня социально-экономического развития между регионами является, как уже указывалось, главной целью пространственного развития Российской Федерации, получившей своё отражение в «Стратегии пространственного развития Российской Федерации на период до 2025 года».

В настоящее время, как показано в статье, некоторые регионы Центрального и Северо-Западного федерального округа, в нашем случае это Московская область имеют наибольшее значение отношения индекса человеческого развития региона к среднему значению индекса человеческого развития по стране. В этих же регионах наибольший процент среди работающих лиц, имеющих высшее и среднее профессиональное образование. В Псковской и Иркутской области, которые также рассмотрены в статье, данные показатели значительно меньше, особенно это относится к регионам Сибирского федерального округа.

Как известно, трудовая миграция имеет не только положительные стороны. Отрицательное влияние не регулируемой трудовой миграции на регионы выражается в изменении состава населения региона, то есть его человеческого капитала. Отток высококвалифицированных кадров из региона, как массовый приток низкоквалифицированной рабочей силы отрицательно влияет на экономические и социальные показатели региона, что выражается в снижении его индекса человеческого развития. А, как правило, именно регионы с высоким индексом человеческого развития наиболее привлекательны для мигрантов.

«В регионах, отличающихся по экономическому развитию, миграция увеличивает дисбаланс между регионами и безработицу»- отмечал в своих работах американский экономист и автор миграционной модели М. Тодаро.

С целью выравнивания социально-экономического дисбаланса между регионами необходима разработка индивидуальных для каждого региона мер по сохранению и привлечению необходимых по качеству и количеству трудовых кадров.

На местах должны проводиться региональные мероприятия, направленные на удержания трудовых кадров на предприятиях региона: расширение социальных льгот на предприятиях.

В соответствии с экономической специализацией региона создаются новые и критически важные инфраструктурные объекты. Качественный и количественный состав потоков трудовых мигрантов дол-

жен строго соответствовать запросам экономики регионов.

В тех регионах, где наблюдается отток квалифицированных кадров, необходимо увеличить количество бюджетных мест в высших и средних учебных заведениях по востребованным в регионе специальностям; возобновить систему распределения на предприятия региона, целевое обучение с последующей отработкой на направившем предприятии. Возможно увеличение бюджетных мест за счёт их перераспределения из регионов, притягивающих к себе высококвалифицированных специалистов.

Комплекс мер регулирующих миграционные процессы в регионе должен разрабатываться с учётом специфики и экономических, социальных и демографических запросов, с обязательным мониторингом статистических показателей, отражающих уровень жизни в регионе.

Список источников

1. Стратегия пространственного развития Российской Федерации на период до 2025 года: утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 13 февраля 2019 г. № 207-р // Правительство России официальный сайт: <http://government.ru> (дата обращения: 22.02.2025).
2. Независимый институт социальной политики. www.socpol.ru. (дата обращения: 22.02.2025).
3. Портер М.Э., Стерн С., Грин М. Индекс социального прогресса 2015: Императив социального прогресса. 2015 URL: <http://www.socialprogressimperative.org/>
4. Helliwell, J., Layard, R., & Sachs, J. (2019). World Happiness Report 2019, New York: Sustainable Development Solutions Network. <http://worldhappiness.report/>. (дата обращения: 22.02.2025).
5. UNDP: Human development indexes and indicators: 2018 statistical update. URL: http://hdr.undp.org/sites/default/files/2018_human_developmet_statistical_up. (дата обращения: 22.02.2025).

УДК 332.12

ЦИФРОВИЗАЦИЯ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕССА В ФЕДЕРАТИВНЫХ ГОСУДАРСТВАХ: НОВЫЕ ВЫЗОВЫ И ВОЗМОЖНОСТИ

БОЙНИКОВ СЕРГЕЙ АНДРЕЕВИЧ

аспирант

Негосударственное образовательное частное учреждение высшего образования
«Московский финансово-промышленный университет «Синергия»
(Университет «Синергия»)

Аннотация. В статье исследуются трансформации бюджетного процесса в федеративных государствах под влиянием цифровых технологий. На основе сравнительного анализа международного опыта (Германия, Канада, Россия, США) выявляются ключевые тенденции цифровизации межбюджетных отношений, включая внедрение блокчейн-платформ, искусственного интеллекта для прогнозирования доходов и big data для мониторинга расходов. Особое внимание уделяется проблемам цифрового неравенства регионов, кибербезопасности и сохранению баланса между прозрачностью и защитой персональных данных. Разработаны практические рекомендации по совершенствованию цифровых инструментов бюджетного процесса с учетом специфики федеративных государств.

Ключевые слова: цифровизация, бюджетный процесс, федерализм, межбюджетные отношения, искусственный интеллект, блокчейн, государственные финансы.

DIGITALIZATION OF THE BUDGET PROCESS IN FEDERAL STATES: NEW CHALLENGES AND OPPORTUNITIES

Boynikov Sergey Andreevich

Annotation. The article examines the transformations of the budget process in federal states under the influence of digital technologies. Based on a comparative analysis of international experience (Germany, Canada, Russia, and the USA), key trends in the digitalization of inter-budgetary relations are identified, including the introduction of blockchain platforms, artificial intelligence for revenue forecasting, and big data for cost monitoring. Special attention is paid to the problems of digital inequality in the regions, cybersecurity, and maintaining a balance between transparency and personal data protection. Practical recommendations have been developed to improve the digital tools of the budget process, taking into account the specifics of federal states.

Keywords: digitalization, budget process, federalism, inter-budgetary relations, artificial intelligence, blockchain, public finance.

1. Введение

Современная эпоха цифровой трансформации кардинальным образом меняет принципы организации бюджетного процесса в федеративных государствах. По данным ОЭСР (2022), 78% стран с федеративным устройством уже внедрили или активно разрабатывают стратегии цифровизации государственных финансов. Этот процесс приобретает особую сложность в условиях федераций, где необходимо согласовать интересы и технические возможности различных уровней власти.

Актуальность исследования обусловлена тремя основными факторами. Во-первых, цифровые технологии создают новые возможности для повышения эффективности межбюджетных отношений.

Во-вторых, они порождают ранее неизвестные риски, связанные с кибербезопасностью и цифровым неравенством регионов. В-третьих, отсутствие единых стандартов цифровизации может усугубить асимметрию в развитии бюджетных систем субъектов федерации.

Целью статьи является комплексный анализ цифровизации бюджетного процесса в федеративных государствах и разработка рекомендаций по оптимизации этого процесса. Для достижения поставленной цели решаются следующие задачи: анализ ключевых направлений цифровизации бюджетного процесса; оценка региональных аспектов цифровой трансформации; выявление новых вызовов и угроз; разработка практических рекомендаций.

Методологическая база исследования включает: сравнительный анализ международного опыта; методы статистического анализа цифровой зрелости бюджетных систем; case-study конкретных цифровых платформ; экспертные интервью с представителями финансовых органов. Информационную основу составили доклады МВФ, Всемирного банка, ОЭСР, национальные стратегии цифровой трансформации, а также данные собственных исследований автора.

2. Основные направления цифровизации бюджетного процесса

Цифровая трансформация бюджетного процесса в федеративных государствах развивается по нескольким ключевым направлениям, каждое из которых имеет свои особенности реализации. Первым и наиболее распространенным направлением является автоматизация бюджетного планирования. В таких странах как Канада и Австралия уже внедрены системы на основе искусственного интеллекта, способные прогнозировать доходы бюджета с точностью до 92-95%. Эти системы учитывают сотни экономических показателей и позволяют моделировать различные сценарии бюджетной политики.

Второе важное направление - цифровизация исполнения бюджета. Здесь особый интерес представляет опыт Германии, где создана единая цифровая платформа управления государственными финансами (Digitales Haushalts- und Kassenwesen). Эта система объединяет все уровни бюджетной системы - от федерального до муниципального, обеспечивая прозрачность финансовых потоков в режиме реального времени. По данным Федерального министерства финансов Германии (2023), внедрение платформы позволило сократить время обработки платежей на 40%, а количество ошибок - на 65%.

Третье направление - мониторинг и контроль бюджетных расходов. В этом аспекте показателен опыт США, где система USAspending.gov обеспечивает детальную визуализацию всех федеральных расходов, включая трансферты штатам. Система использует технологии big data для выявления аномалий и потенциальных случаев нецелевого использования средств. По оценкам Government Accountability Office (2022), это позволило сэкономить около \$12 млрд за последние три года.

Особого внимания заслуживает направление, связанное с цифровизацией межбюджетных отношений. Российский опыт создания "Электронного бюджета" демонстрирует как преимущества, так и вызовы этого процесса. С одной стороны, система обеспечила единое информационное пространство для всех участников бюджетного процесса. С другой - выявились проблемы интеграции региональных систем разного уровня технологической зрелости.

3. Региональные аспекты цифровой трансформации

Цифровизация бюджетного процесса в федеративных государствах сталкивается с серьезной проблемой региональной асимметрии технологического развития. Исследования Всемирного банка (2023) показывают, что разрыв между наиболее и наименее "цифровыми" регионами в федерациях может достигать 5-7 лет по уровню технологической зрелости бюджетных систем.

В Канаде, например, провинция Онтарио имеет полноценную цифровую экосистему управления государственными финансами, в то время как Нунавут только начинает внедрять базовые электронные системы учета. Для преодоления этого разрыва в 2021 году был создан Федерально-провинциальный фонд цифровой трансформации с бюджетом \$2,5 млрд.

В России цифровое неравенство регионов проявляется особенно ярко. По данным Минфина РФ (2023), только 15 субъектов Федерации имеют полнофункциональные системы электронного бюджетирования, тогда как 30 регионов находятся на начальной стадии цифровизации. Это создает серьезные проблемы для формирования единого информационного пространства межбюджетных отношений.

Еще одной важной региональной проблемой является кадровый дефицит. Как показывают опросы, проведенные автором среди финансовых органов субъектов РФ в 2023 году, 68% регионов испытывают острую нехватку специалистов по цифровой трансформации. Особенно сложная ситуация складывается в сельских районах и малых городах.

Для решения этих проблем необходима разработка дифференцированных подходов к цифровизации с учетом специфики регионов. Опыт Германии, где реализуется программа "Умный бюджетный федерализм" (Smart Budget Federalism), предполагающая различные сценарии цифровизации для земель с разным уровнем развития, может быть полезен для других федераций.

4. Новые вызовы и угрозы цифровизации

Процесс цифровой трансформации бюджетного процесса порождает ряд новых вызовов, требующих особого внимания со стороны органов власти. Наиболее серьезным из них является проблема кибербезопасности. По данным международной компании по кибербезопасности Kaspersky (2023), количество атак на финансовые системы государственных органов увеличилось на 240% за последние три года. В федеративных государствах эта проблема усугубляется необходимостью защиты распределенных систем, объединяющих различные уровни власти.

Второй важный вызов связан с защитой персональных данных. Современные системы управления государственными финансами обрабатывают огромные массивы конфиденциальной информации. Как показал скандал в одном из земельных министерств финансов Германии (2022), даже незначительные утечки данных могут подорвать доверие к цифровым бюджетным системам.

Третья группа проблем касается технологической зависимости. Внедрение сложных цифровых решений часто приводит к зависимости государственных органов от ограниченного круга вендоров. Исследование, проведенное MIT (2023), выявило, что 72% цифровых систем в государственных финансах США контролируются всего тремя крупными IT-компаниями.

Особую озабоченность вызывает проблема "цифрового авторитаризма". Некоторые эксперты (Zuboff, 2023) предупреждают, что чрезмерная централизация цифровых систем управления финансами может подорвать принципы бюджетного федерализма, давая центральным органам беспрецедентные возможности контроля над региональными и местными бюджетами.

Для преодоления этих вызовов необходима разработка комплексных мер, включающих: создание федеральных стандартов кибербезопасности для бюджетных систем; развитие собственных цифровых компетенций в государственных органах; обеспечение технологического суверенитета; поддержание баланса между прозрачностью и защитой данных.

5. Перспективные технологии и практические рекомендации

Среди наиболее перспективных технологий для цифровизации бюджетного процесса в федеративных государствах особого внимания заслуживают распределенные реестры (блокчейн). Пилотные проекты в Швейцарии (2022) и ОАЭ (2023) показали, что блокчейн может радикально повысить прозрачность межбюджетных трансфертов, сократив время проверки операций с 5-7 дней до нескольких минут.

Технологии искусственного интеллекта открывают новые возможности для прогнозирования доходов и оптимизации расходов. В Канаде система AI Budget Assistant, внедренная в 2023 году, позволила увеличить точность прогнозирования налоговых поступлений на 27% по сравнению с традиционными методами.

Большие данные (Big Data) позволяют выводить мониторинг эффективности бюджетных расходов на качественно новый уровень. В США проект Budget Insights анализирует более 500 параметров исполнения бюджета в реальном времени, выявляя аномалии и потенциальные риски.

На основе анализа международного опыта и собственных исследований автор разработал следующие рекомендации по совершенствованию цифровизации бюджетного процесса в федеративных государствах:

1. Создание многоуровневых цифровых платформ, объединяющих все уровни бюджетной системы при сохранении достаточной автономии субъектов федерации. Опыт Германии с ее "цифровым бюджетным пространством" (Digitaler Haushaltsraum) может служить хорошим примером.

2. Разработка федеральных стандартов цифровой зрелости бюджетных систем с дифференцированными требованиями для регионов с разным уровнем технологического развития.

3. Создание межрегиональных центров цифровых компетенций для подготовки кадров и обмена лучшими практиками. Пилотный проект такого центра в Баварии (Германия) показал высокую эффективность.

4. Внедрение технологий распределенного реестра для управления межбюджетными трансфертами, что позволит повысить прозрачность и сократить операционные издержки.

5. Развитие систем предиктивной аналитики на основе искусственного интеллекта для прогнозирования доходов и оптимизации расходов с учетом региональной специфики.

6. Обеспечение кибербезопасности через создание специализированных федеральных центров мониторинга и реагирования на угрозы.

6. Заключение

Цифровая трансформация бюджетного процесса в федеративных государствах представляет собой сложный и многогранный процесс, требующий тщательного учета региональных особенностей и потенциальных рисков. Как показывает проведенное исследование, цифровые технологии создают беспрецедентные возможности для повышения эффективности межбюджетных отношений, но одновременно порождают новые вызовы, связанные с кибербезопасностью, цифровым неравенством и сохранением баланса в федеративных отношениях.

Успешная цифровизация бюджетного процесса требует комплексного подхода, сочетающего технологические инновации с институциональными реформами. Особое значение приобретает разработка гибких моделей цифровой трансформации, позволяющих учитывать различный уровень готовности регионов. Опыт передовых федераций демонстрирует, что цифровизация может стать мощным инструментом укрепления бюджетного федерализма при условии соблюдения принципов субсидиарности и уважения к региональной автономии.

Список источников

1. OECD (2023) "Digital Government in Federal Countries: Best Practices and Lessons Learned"
2. World Bank (2023) "Digital Transformation of Public Financial Management"
3. IMF Working Paper (2023) "Blockchain Technology in Fiscal Federalism: Promise and Pitfalls"
4. Government of Canada (2023) "Digital Budgeting Transformation Strategy"
5. Федеральный закон "О цифровых технологиях в бюджетном процессе" (2023)
6. Материалы Минфина РФ по цифровизации бюджетной системы (2021-2023)
7. Исследования ВШЭ "Цифровая трансформация государственных финансов" (2023)
8. Kaspersky Report (2023) "Cybersecurity in Public Finance"
9. Zuboff, S. (2023) "Digital Federalism: New Challenges for Democracy"
10. Материалы международной конференции "Digital Budget Federalism" (Берлин, 2023)

УДК 338.24

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК МЕХАНИЗМ РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

БЕЛЯЕВА ДАРЬЯ ВИТАЛЬЕВНА

студент

ФГБОУ ВО «Воронежский государственный университет»

*Научный руководитель: Петрыкина Ирина Николаевна – к.э.н., доцент
ФГБОУ ВО «Воронежский государственный университет»*

Аннотация: В статье определены ключевые характеристики, раскрывающие содержание государственно-частного партнерства (ГЧП) и его особенности как механизма регулирования. Раскрыта роль ГЧП в регулировании инвестиционной деятельности посредством определения состава задач, решению которых оно способствует в экономике.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, инвестиционная деятельность.

PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP AS A MECHANISM FOR REGULATING INVESTMENT ACTIVITY

Belyaeva Darya Vitalievna*Scientific adviser: Petrykina Irina Nikolaevna*

Abstract: The article identifies the key characteristics that reveal the content of public-private partnership (PPP) and its features as a regulatory mechanism. The role of PPP in regulating investment activity is revealed by determining the composition of tasks that it contributes to solving in the economy.

Key words: public-private partnership, investment activity.

Социально-экономическое развитие любой страны во многом зависит от эффективности инвестиционной деятельности, осуществляемой на ее территории. В настоящее время одним из ключевых механизмов, используемых в практике государственного управления развитием инвестиционной деятельности, является государственно-частное партнерство (ГЧП).

Анализ и обобщение точек зрения ряда исследователей [1, с. 151; 2, с. 47; 3, с. 49-50] позволили выделить следующие ключевые характеристики, раскрывающие особенности ГЧП:

- юридическое закрепление отношений между публичным и частным партнером;
- долгосрочный характер сотрудничества;
- взаимовыгодное сотрудничество сторон, сбалансированность интересов сторон;
- разделение доходов, затрат, рисков, компетенций между субъектами партнерства;
- оптимизация соотношения прав, обязанностей и ответственности партнеров;
- частному партнеру передается часть функций и задач, относящихся к деятельности государственных и муниципальных органов управления;
- интеграция ресурсов сторон (материальных, финансовых, информационных, интеллектуальных) в процессе реализации проекта;

- возможность применения инновационных технологий, разработанных частными предприятиями;

- целевая направленность партнерства.

Учитывая выявленные характеристики ГЧП, попытаемся определить состав задач в сфере государственного регулирования инвестиционной деятельности, в решении которых может помочь применение данного механизма.

Так, например, по мнению Ф.М. Ибятова и Е.Г. Хмельченко, привлечение частных инвестиций в развитие инфраструктуры субъектов РФ имеет следующие преимущества: эффективное использование ресурсов; повышение качества активов и услуг; совершенствование управления государственным сектором; общее совершенствование системы закупок в государственном секторе [4, с. 92].

В рамках данной точки зрения особый акцент сделан на повышение эффективности использования ресурсов. ГЧП, являясь одним из эффективных способов привлечения внебюджетных инвестиций, позволяет снизить нагрузку на государственный бюджет, так как часть расходов берет на себя частный сектор. Это позволяет государству сосредоточиться на своих основных функциях и более эффективно использовать собственные ресурсы. Кроме того, авторы правомерно отмечают, что ГЧП способствует повышению эффективности управления объектами государственной собственности за счет привлечения профессиональных менеджеров из частного сектора.

По мнению Л.В. Поповой, М.Ю. Масленниковой, позитивное влияние ГЧП на экономику проявляется в следующем:

1) привлекаются инвестиции в различные секторы экономики, что способствует росту производства, созданию рабочих мест и стимулированию экономического развития;

2) происходит расширение инфраструктуры;

3) осуществляется совместное использование ресурсов, что приводит к более эффективному их использованию;

4) наблюдается снижение нагрузки на органы государственной власти, что позволяет государству сконцентрироваться на своих основных функциях;

5) происходит содействие инновациям;

6) развивается малый и средний бизнес, что способствует диверсификации экономики и созданию рабочих мест;

7) улучшается качество государственных услуг, в частности, в таких сферах, как здравоохранение, образование, транспорт и коммунальные услуги;

8) создается благоприятная инвестиционная среда, что способствует развитию доверия, прозрачности и предсказуемости в бизнес-среде [5, с. 236].

Анализируя данную точку зрения, прежде всего, необходимо отметить, что уровень инвестиционной привлекательности территории во многом зависит от обеспеченности ее объектами инфраструктуры. Следует согласиться с мнением исследователей, что именно ГЧП во многом способствует расширению объектов производственной и социальной инфраструктуры и повышению качества услуг в различных инфраструктурных отраслях.

Кроме того, важно отметить, что ГЧП способствует развитию доверия и прозрачности связей между публичным и частным партнерами, что, безусловно, оказывает положительное влияние на развитие инвестиционной деятельности.

С точки зрения И.В. Белинской, Ю.Г. Терентьева, А.В. Чайковской механизм ГЧП способствует решению следующих задач в экономике регионов:

— сокращению степени отклонения реализации проектов от нормативного (планового);

— оптимизации процесса финансового планирования при реализации социальных проектов;

— сохранению динамики ввода объектов социальной инфраструктуры вне зависимости от объемов бюджетного финансирования;

— распределению рисков на различных стадиях реализации проекта [6, с. 127].

С точки зрения развития инвестиционной деятельности среди этого перечня задач особую значимость представляет распределение различных рисков между публичным и частным партнером. При-

чем, речь идет не только о финансовых, но и технологических, конъюнктурных и других рисках. Минимизация рисков является одним из ключевых факторов при принятии решения о реализации инвестиционного проекта.

Таким образом, резюмируя вышеизложенное, считаем целесообразным выделить следующий состав задач, решению которых может способствовать ГЧП в сфере государственного регулирования инвестиционной деятельности:

- мобилизация дополнительных ресурсов частного бизнеса для реализации проектов, связанных с наращиванием объема и повышением качества оказываемых услуг;
- повышение эффективности расходования бюджетных средств и снижение затрат на реализацию крупных проектов, сокращение сроков их реализации;
- стимулирование инноваций: сотрудничество между государством и частным сектором может способствовать развитию инноваций и применению передовых технологий в реализации инвестиционных проектов;
- уменьшение рисков: партнерство между государством и частными компаниями позволяет распределить риски между сторонами;
- повышение эффективности управления: ГЧП способствует повышению эффективности управления проектами благодаря комбинированию опыта и ресурсов как государственного, так и частного секторов.

Список источников

4. Савельев И.И. Инвестиционная деятельность в рамках государственно-частного партнерства / И.И. Савельев, Е.С. Никишина, П.С. Селезнев // Экономика. Бизнес. Банки. – 2017. - №4(21). – С. 147-158.
5. Балашов А.М. Государственно-частное партнерство как эффективный механизм взаимодействия бизнеса и государства / А.М. Балашов // Теоретическая экономика. – 2022. - №6. – С. 47-53.
6. Светлая Е.А. Экономическое содержание и механизмы государственно-частного партнерства / Е.А. Светлая // Международный правовой курьер. – 2022. - №2. – С. 47-52.
7. Ибяттов Ф.М. Государственно-частное партнерство как инструмент в решении задач социально-экономического развития регионов и муниципальных образований / Ф.М. Ибяттов, Е.Г. Хмельченко // Муниципальная академия. – 2019. – № 4. – С. 89-95.
8. Попова Л.В. Государственно-частное партнерство: сущность и значение / Л.В. Попова, М.Ю. Масленникова // Экономика, финансы и бухгалтерский учет в условиях неопределенности: материалы круглого стола. – Орел: Орловский государственный университет им. И.С. Тургенева, 2023. – С. 232-237.
6. Белинская И.В. Оценка влияния механизмов государственно-частного партнерства на эффективность социально-экономического развития региона / И.В. Белинская, Ю.Г. Терентьева, А.В. Чайковский // IT-Economy. – 2019. - №1. – С. 120-131.

УДК 338

АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ТЕС-ХЕМСКОГО РАЙОНА

БАЯН АЙСЛУ РУСЛАНОВНА

студентка

ФГБОУ ВО «Тувинский государственный университет»,

Научный руководитель: Донгак Чейнеш Геннадьевна

к.э.н., доцент

ФГБОУ ВО «Тувинский государственный университет»

Аннотация. В данной статье рассмотрен анализ социально-экономического развития муниципального образования Тес-Хемского района. Выбраны и проанализированы статистические показатели для оценки социально-экономического положения Тес-Хемского района. Проблемы социально-экономического развития муниципальных образований регионов вызывают беспокойство в их развитии, что подавляет рост динамики уровня и качества жизни населения.

Ключевые слова: социально-экономическое положение, Тес-Хемский район, бюджет, социально-экономическое развитие, сектор экономики.

ANALYSIS OF THE SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE TESHEM KOZHUUN

Bayan Fislu Ruslanovna*Scientific adviser: Dongak Cheynesh Gennadievna*

Abstract: This article examines the analysis of the socio-economic development of the municipality of the Teshemsky district. Statistical indicators have been selected and analyzed to assess the socio-economic situation of the Teshem district. The problems of socio-economic development of the municipalities of the regions cause concern in their development, which suppresses the growth of the dynamics of the standard and quality of life of the population.

Keywords: socio-economic situation, Teshem district, budget, socio-economic development, economic sector.

Тес-Хемский район представляет собой административно-территориальную единицу и муниципальный район, являющийся частью Республики Тыва в составе Российской Федерации.

В 164 километрах к югу от города Кызыл, столицы Республики Тыва, располагается село Самагалтай- важный административный пункт, выступающий центром Тес-Хемского района.

На текущий момент площадь района составляет 6687,2 квадратных километра, что соответствует 4% от общей территории Республики Тыва.

Согласно рейтингу муниципальных образований Республики Тыва по основным показателям социально-экономического развития, который был утвержден распоряжением Правительства Республики Тыва от 17 июля 2021 года №320-р, за 2021 год Тес-Хемский район занял 15-е место, в 2020 году- 7-е место, а в 2019 году-6-е место.

Общая численность населения района составляет 8543 человек. Наиболее населенными являются сумоны Самагалтай (3692 чел.) и Чыргаланды (1235 чел.), наименее- У-Шынаа (442 чел.) и Шуурмак (766 чел.).

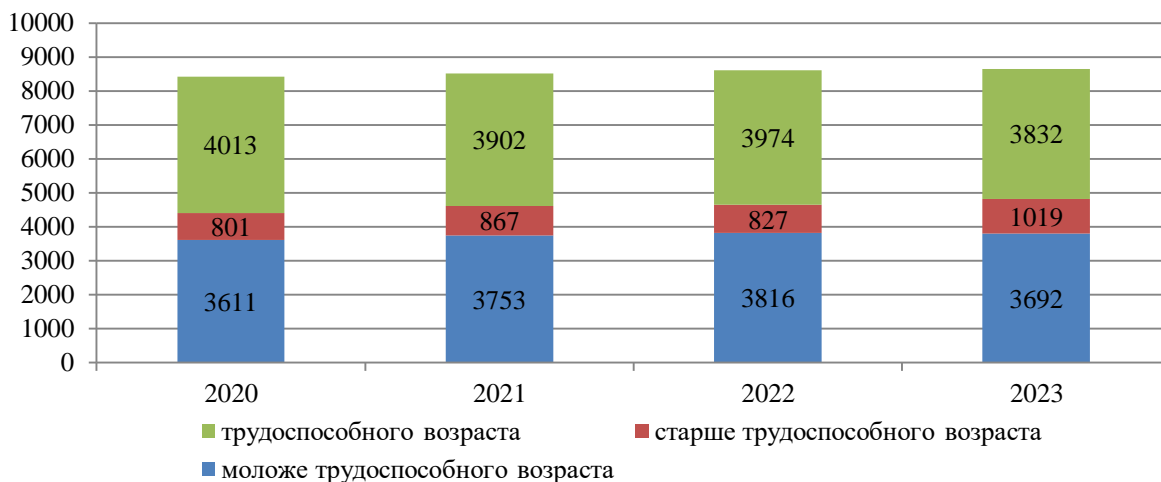


Рис. 1. Возрастная структура населения Тес-Хемского района

В целом районе высока численность и доля населения детей, что увеличивает нагрузку на трудоспособное население и районный бюджет.

Среднедушевые доходы населения за последние пять лет растут небольшими темпами. Если в 2019 году они составляли 16,617.9 рублей, то в 2023 году достигли 24,890 рублей.

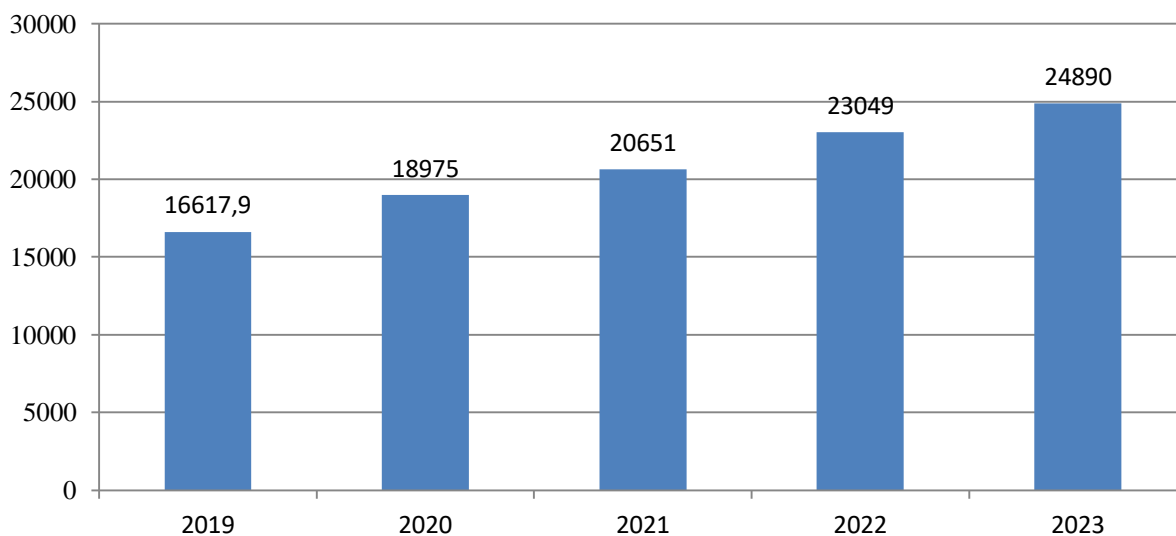


Рис. 2. Показатели среднедушевых доходов населения Тес-Хемского района за 2019-2023 гг. (тыс. руб)

Основные факторы, определяющие размер прожиточного минимума являются доходы, включая оплату труда, доходы от предпринимательской деятельности и собственности, а также социальные трансферты. Эти факторы имеют первостепенное значение, ведь от них зависит весь спектр расходов, обеспечивающих нормальную жизнедеятельность человека.

Параметры реального сектора экономики:

1. Транспорт. В районе развита автобусная сеть, которая соединяет крупные населенные пункты. До 2019 года пассажирские перевозки по маршруту Кызыл-Эрзин-Кызыл, который проходил через Самагалтай, осуществляло МУП «Кызылгортранс». В июне 2019 года услуга была приостановлена из-за убыточности маршрута, а с 2023 года перевозка пассажиров была возобновлена.

2. В рамках ведомственной целевой программы «Капитальный ремонт республиканских объектов недвижимого имущества на 2022-2024 годы» запланирован капитальный ремонт дома культуры в

селе Берт-Даг, который будет осуществляться в рамках нацпроекта «Культура». На данный момент документация с положительной экспертизой была представлена в Министерство образования и науки Республики Тыва и Министерство строительства Республики Тыва.

3. На 1 октября 2024 года количество субъектов малого и среднего предпринимательства, зарегистрированных в Едином государственном реестре индивидуальных предпринимателей, составило 162 единицы, что на 17 единиц выше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года (в 2023 году-145 единиц).

4. Связь. Во всех восьми населенных пунктах Тес-Хемского района работают сотовые связи.

5. Электроэнергетика. Электроснабжение жильцов района осуществляется от системных подстанций 110/10 кВ и узловых подстанций, которые обслуживаются участком «Южный район электрических сетей» АО «Тываэнерго», в котором работает 110 человек Основным источником электрической энергии является подстанция 110 кВ «Балгазын», расположенная в Тандынском районе Республики Тыва.

6. Сельское хозяйство представляет собой ключевую сферу экономики. Приоритетным направлением продолжает оставаться развитие животноводства. В дополнение к животноводству немаловажное значение имеет земледелие, сосредоточенное на производстве кормовых культур и овощей для местного рынка. В последние годы наблюдается рост перерабатывающей промышленности, которая ориентирована на переработке сельскохозяйственной продукции.

В заключении хотелось бы отметить, что главный социальный эффект – услуг, производства.

Успешная реализация инвестиционной стратегии по улучшению производственной эффективности позволит существенно увеличить число рабочих мест и снизить уровень безработицы на территории района. Это станет катализатором улучшения социально-экономических показателей Тес-Хемского района, что в перспективе приведет к повышению качества жизни населения, росту доходов и улучшению прочих важных социально-экономических индикаторов.

Список источников

1. Социально-экономическое положение Республики Тыва в 2020 году: Доклад № 1.37.2РТ [Электрон. ресурс]. – Кызыл: Красстат, 2021. – 98 с. – Режим доступа: <https://krasstat.gks.ru/storage/mediabank/SsUbZSPp/1%2037%202PT%2012.pdf>, свободный.

2. Набиуллин И.И. Понятие и своеобразие местного самоуправления / И.И. Набиуллин // Аллея науки. 2018. Т. 1. № 2 (18). С. 667-671.

3. Официальный портал Республики Тыва <https://rtyva.ru/content/1744/>

4. Официальный сайт муниципального района «Тес-Хемский кожуун Республики Тыва» <https://teshem.rtyva.ru/>

5. Официальный сайт Министерства труда и социального развития Республики Тыва <https://mintrudtuva.ru/>

6. Официальный сайт Управления Федеральной службы государственной статистики по Красноярскому краю, Республике Хакасия и Республике Тыва <https://krasstat.gks.ru/>

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

УДК 338.984

ФАКТОРЫ РИСКА В УПРАВЛЕНИИ ПОРТФЕЛЕМ СТАРТАП ПРОЕКТОВ В СФЕРЕ ЦИФРОВИЗАЦИИ: КЛАССИФИКАЦИЯ И МЕТОДЫ МИНИМИЗАЦИИ

СИРОТА РОМАН ВЛАДИМИРОВИЧаспирант,
НОЧУ ВО «Московский финансово-промышленный университет «Синергия»*Научный руководитель: Дмитриев Антон Геннадиевич**к.э.н, доцент,
НОЧУ ВО «Московский финансово-промышленный университет «Синергия»*

Аннотация: в данной статье автором исследованы риски при управлении портфелем стартап-проектов в сфере цифровизации. Выявлена высокая неопределенность: до 90% стартапов терпят неудачу [1]. Классифицированы основные группы рисков: рыночные, финансовые, технологические, командные и макроэкономические. На основе статистики и экспертных оценок сформирована матрица рисков. Предложены методы минимизации рисков: на уровне проектов (Lean Startup, Agile) и портфеля (диверсификация, поэтапное финансирование). Результаты применимы для инвесторов и менеджеров с целью повышения эффективности управления портфелем стартапов.

Ключевые слова: стартап; цифровизация; управление рисками; портфель проектов; венчурные инвестиции; матрица рисков; минимизация рисков.

RISK FACTORS IN STARTUP PORTFOLIO MANAGEMENT IN THE FIELD OF DIGITALIZATION: CLASSIFICATION AND MINIMIZATION METHODS

Sirota Roman Vladimirovich*Scientific adviser: Dmitriev Anton Gennadievich*

Abstract: this article investigates the risks associated with managing a portfolio of startup projects in the digitalization sphere. High uncertainty has been identified, with up to 90% of startups failing [1]. The main risk groups are classified as: market, financial, technological, team-related, and macroeconomic factors. A risk matrix has been developed based on statistical data and expert assessments. Risk minimization methods are proposed: at the project level (Lean Startup, Agile) and portfolio level (diversification, staged financing). The results are applicable for investors and managers to improve the efficiency of startup portfolio management.

Keywords: startup; digitalization; risk management; project portfolio; venture investments; risk matrix; risk minimization.

Актуальность

Стартап-проекты в сфере цифровизации играют важную роль в технологическом развитии и цифровой трансформации экономики. Вместе с тем создание и масштабирование стартапов сопряжено с вы-

сокой степенью риска: значительная часть таких проектов терпит неудачу на ранних этапах развития [2].

По оценкам, до 90% новых стартап-компаний не достигают поставленных целей или прекращают деятельность, что свидетельствует о крайне высокой вероятности провала при инвестировании в подобные проекты [3].

Такие неутешительные показатели актуализируют задачу разработки эффективных подходов к управлению рисками в стартапах. Особенно важно исследовать риски в контексте портфеля стартап-проектов — совокупности нескольких стартапов, в которые инвестор или организация одновременно вкладывает средства. Портфельный подход позволяет распределить риски между разными проектами, однако требует системного анализа множества факторов риска и их взаимного влияния. Управление портфелем осложняется динамичной внешней средой цифровой экономики, быстрыми изменениями технологий и рынков, усилением конкуренции, а также влиянием макроэкономических и политических факторов. Например, изменения регуляторной политики или экономической конъюнктуры могут одновременно затронуть сразу несколько проектов портфеля [4].

В этих условиях необходимо учитывать весь спектр рисков при принятии инвестиционных решений и мониторинге текущего состояния портфеля. Анализ современной литературы показывает, что хотя существует множество подходов к классификации рисков инновационных проектов, до сих пор не выработана общепринятая и исчерпывающая классификация, учитывающая специфику венчурного инвестирования [4].

Перечисленное выше свидетельствует о научной и практической значимости темы исследования. Для повышения эффективности управления портфелем стартапов необходимо систематизировать знания о ключевых факторах риска и разработать методы их минимизации, адаптированные к реалиям цифровой экономики.

Цели и задачи

Цель данного исследования — разработать классификацию факторов риска, присущих управлению портфелем стартап-проектов в сфере цифровизации, и определить эффективные методы минимизации этих рисков.

Для достижения поставленной цели были сформулированы следующие задачи:

1. Провести анализ литературы и статистических данных по причинам провалов стартап-проектов и рискам венчурного инвестирования в цифровой сфере.
2. Классифицировать основные факторы риска стартап-проектов (внутренние и внешние) с точки зрения их влияния на успех проектов и портфеля в целом.
3. Построить матрицу рисков стартап-проектов и выявить наиболее критичные зоны риска (сочетания высокой вероятности и значительных последствий).
4. Исследовать и обобщить методы минимизации рисков на уровне отдельных стартап-проектов и портфеля (стратегии риск-менеджмента, подходы инвесторов, лучшие практики).
5. Сформулировать рекомендации по применению методов снижения рисков при формировании и управлении портфелем стартапов в условиях цифровой экономики.

Методы исследования

В работе использован комплекс методов исследования, сочетающий качественный и количественный анализ. В первую очередь был проведен анализ научных публикаций (преимущественно русскоязычных) из баз eLIBRARY и КиберЛенинка, посвященных проблемам риск-менеджмента стартапов и инновационных проектов. Применены методы сравнения и обобщения: сопоставлены результаты зарубежных и российских исследований причин неудач стартапов, выявлены общие тенденции и специфические факторы. Для классификации рисков использован контент-анализ публикаций и экспертных отчетов, что позволило выделить ключевые категории рисков. Кроме того, применены элементы статистического анализа вторичных данных: рассмотрена агрегированная статистика причин закрытия стартапов и выполнено их представление в табличной форме. При формировании рекомендаций по минимизации рисков использован метод экспертной оценки — обобщены практические советы венчурных инвесторов и успешные кейсы управления стартап-портфелями. Все выводы подкреплены ссылками на источники, а аналитические материалы (таблицы, матрица рисков) составлены на основе дан-

ных из опубликованных исследований.

Результаты анализа

Классификация рисков стартап-проектов. На основе анализа литературы и практики можно выделить следующие основные категории рисков в стартап-проектах цифрового профиля:

- **Рыночные риски** — факторы, связанные с недостаточной проработкой рынка и потребностей клиентов. Главным риском здесь является отсутствие достаточного спроса на продукт или услугу стартапа. По данным исследования CB Insights, отсутствие рынка для продукта — ведущая причина неудачи 42% стартапов [7]. С этим коррелирует и недостаточно эффективный маркетинг, невозможность донести ценность продукта до целевой аудитории. Кроме того, рыночные риски включают выход на рынок в неудачное время (слишком рано или поздно), сильную конкуренцию и неверно выбранную стратегию ценообразования, что также нередко приводило к провалам проектов [1].

- **Финансовые риски** — факторы, связанные с ограниченностью и неэффективным управлением денежных ресурсов. Второй по частоте причиной краха стартапов является банальное исчерпание денежных средств (дефицит капитала) — этот фактор фигурирует примерно в 29% случаев неудач [7]. Финансовые риски включают также риск недостаточной доходности проекта и риск упущенной выгоды для инвестора, когда вложения в данный проект не оправдываются по сравнению с альтернативными вариантами [4]. Помимо внутренних просчетов (неверное бюджетирование, недооценка издержек), на финансовое состояние влияют внешние обстоятельства — например, невозможность вовремя привлечь следующий раунд инвестиций в условиях рыночных потрясений.

- **Технологические риски** — факторы, связанные с разработкой и внедрением инновационных решений. Это может быть связано с недостаточной проработкой отдельных инженерных решений, техническими ошибками при разработке или с тем, что предлагаемая технология еще недостаточно зрелая для практического внедрения [6]. Для стартапов в сфере цифровизации технологический риск особенно актуален: продукт может оказаться неработоспособным либо не готовым к масштабированию в требуемые сроки. Кроме того, быстрое устаревание технологий создает риск того, что разработка потеряет актуальность, не успев выйти на рынок.

- **Командные риски (риски управления)** — факторы, связанные с человеческим капиталом стартапа. Проблемы в команде — третья по значимости причина провала стартапов (отмечается в 23% случаев) [7]. К командным рискам относятся нехватка опыта у основателей, отсутствие необходимых навыков у команды разработки, конфликты между соучредителями или с инвесторами, а также потеря мотивации и эмоциональное выгорание команды на сложном пути развития проекта [1]. Например, несогласованность в видении стратегии между основателями и инвесторами в биотехнологических стартапах была выявлена как один из ключевых факторов неудачи проектов [9]. Управленческие просчеты — неспособность вовремя изменить бизнес-модель, непродуманное масштабирование, пренебрежение советами наставников — также относятся к данной категории рисков.

- **Внешние риски** — это факторы, находящиеся вне непосредственного контроля команды, но влияющие на судьбу проекта. Внешние риски включают макроэкономические риски (кризисы, спад деловой активности), политико-правовые риски (изменение законодательства, введение санкционных ограничений, осложняющих доступ к технологиям или капиталу), а также социальные и экологические риски. К внешним рискам можно отнести и репутационный риск для инвестора — например, систематические неудачи проектов могут подорвать доверие партнеров и затруднить привлечение капитала в новый венчурный фонд [4]. В целом внешние (систематические) риски затрагивают всех участников рынка и мало зависят от конкретного инвестора или стартапа [4]. Их влияние приходится учитывать как данность и стремиться снизить уязвимость проектов (например, выбирать отрасли, менее подверженные кризисам, или адаптировать бизнес-модели под новые регуляторные требования).

Основные причины неудач стартапов (агрегированные данные). Исследования причин провалов стартап-проектов выявляют ряд повторяющихся факторов. В таблице ниже приведены обобщенные причины неудач стартапов и доля неудачных проектов, в которых упоминалась каждая причина. Данные основаны на анализе закрытых стартапов (CB Insights и др.), отчетах акселераторов и венчурных фондов (см. Таблицу 1):

Таблица 1

Основные причины неудач стартапов

Причина провала стартапа	Доля провалов (%)	Результат исследования
Отсутствие рынка / спроса — продукт не решает значимой проблемы, нет клиентов.	35—42%	Анализ 100+ провалов стартапов показал, что ~42% стартапов закрылись, потому что «делали продукт, который никому не нужен». Это наиболее распространённая причина неудачи.
Закончились деньги — финансовый «pipeline» исчерпан, не удалось вовремя привлечь новый капитал.	29%	~29% проектов указали недостаток финансирования как ключевую причину закрытия. Непродуманная экономика и невозможность привлечь инвесторов вовремя приводят к банкротству.
Неподходящая команда — нехватка компетенций, конфликты среди основателей.	23%	В 1 из 4 провалов отмечаются проблемы команды (некомпетентность персонала, несогласованность). Сильная, сбалансированная команда критически важна для успеха.
Конкуренция — рынок оказался слишком конкурентным, стартап «перегнали» конкуренты.	19—20%	По ~1/5 неудач связаны с тем, что конкуренты оказались сильнее либо рынок слишком быстро насытился. Без устойчивого конкурентного преимущества стартапы быстро вытесняются.
Сбои бизнес-модели — неверная бизнес-модель, отсутствие монетизации или бесперспективная стратегия.	17—25%	Около 1/4 стартапов не нашли работающую бизнес-модель. Ошибки с монетизацией, экономика юнита или необходимость <i>pivot</i> часто приводят к провалу (пример — 17% имели «слабый продукт» и 7% неудачно попытались изменить модель).
Проблемы с ценами и затратами — неправильное ценообразование, убыточная экономика.	15—18%	~15—18% стартапов указали ошибки в ценовой политике или чрезмерные издержки среди причин неудачи. Например, продукт может быть слишком дорогим для клиентов или маржа недостаточна для устойчивости.
Слабый маркетинг/ продажи — не удалось привлечь клиентов, выйти на рынок.	14%	Около 14% провалов связаны с неэффективным маркетингом и продажами. Даже хороший продукт может провалиться без правильной go-to-market стратегии.
Неудачный тайминг — продукт вышел слишком рано или слишком поздно.	13%	~13% стартапов признали, что вывели продукт на рынок в неподходящее время. Поспешный запуск без готовности рынка или опоздание к тренду негативно сказывается на шансах успеха.
Фокус и стратегия — распыление ресурсов, потеря фокуса, неправильные приоритеты.	13%	Проблемы с фокусом команды упоминались в 13% неудач. Стартапы иногда пытаются делать слишком многое сразу или меняют стратегию хаотично (10% отмечали неудачный стратегический поворот).
Юридические и регуляторные проблемы — нарушения законодательства, отсутствие необходимых разрешений.	8%	~8% провалов связаны с правовыми проблемами (суды, несоблюдение норм, запреты). Например, стартап мог столкнуться с невозможностью лицензирования деятельности или с санкциями.
Выгорание основателей / утрата мотивации — психологические причины, ведущие к остановке проекта.	5—8%	Около 5—8% неудач связаны с выгоранием команды или потерей интереса у основателей. Стресс и перегрузки без механизмов поддержки приводят к тому, что лидеры прекращают развитие проекта.

Примечание: данные сгруппированы по исследованиям CB Insights и Вестник МГУ (2021) [1, 7] проценты не суммируются до 100%, так как стартап мог указать несколько причин своего провала. Например, компания могла столкнуться как с отсутствием спроса на рынке, так и с финансовыми трудностями одновременно.

Исследования CB Insights и других организаций показывают, что большинство стартапов закрываются из-за трех основных проблем:

- отсутствие соответствия продукта рынку;
- недостаточное финансирование;
- проблемы внутри команды.

Эти причины характерны как для международного, так и для российского рынка. По данным российских институтов развития (ФРИИ, РВК), около 90% стартапов в России терпят неудачу по схожим причинам: либо создают продукты, которые не востребованы, либо не справляются с управлением бизнесом на ранних стадиях развития.

Методы минимизации рисков

Управление рисками стартап-проекта и портфеля стартапов предполагает применение ряда стратегий, направленных на снижение вероятности наступления неблагоприятных событий или смягчение их последствий.

На основании анализа литературы и практики венчурного инвестирования можно выделить следующие ключевые методы минимизации рисков:

- **Диверсификация портфеля:** является одним из важнейших методов управления рисками в венчурном бизнесе. Суть в том, что инвестор распределяет капитал между несколькими независимыми проектами, различающимися по отраслям, стадиям развития и типам технологий. Такой подход снижает вероятность одновременного провала всех инвестиций: даже если часть стартапов окажется неуспешной, другие проекты в портфеле могут компенсировать потери. Как отмечают исследователи, наличие стартапов в разных отраслях позволяет снизить совокупный риск инвестиций за счет их несхожести [5]. Венчурные фонды, как правило, формируют портфель из десятков компаний, рассчитывая, что 1—2 «выстрелят» очень успешно, окупив затраты на остальных. Инвестору в корпоративной среде также рекомендуется финансировать несколько пилотных проектов одновременно, а затем масштабировать наиболее перспективные — это повышает шанс, что хотя бы один из них даст значимый результат.

- **Лимитирование вложений:** помимо распределения инвестиций по разным проектам, важно ограничивать объем средств, вкладываемых в один стартап, в соответствии с приемлемым уровнем риска [5]. Установление лимитов на инвестиции (например, не более определенной доли от фонда или бюджета на один проект) защищает инвестора от катастрофических потерь в случае провала отдельного проекта. Аналогично, имеет смысл лимитировать и долю одного сектора в портфеле (чтобы не оказаться слишком зависимым от, скажем, только финтех-стартапов или только медийных проектов). Лимитирование — это способ контролируемо идти на риск, не подвергая угрозе весь капитал.

- **Стадирование финансирования (этапное инвестирование):** этот метод подразумевает разделение финансирования проекта на несколько этапов (раундов) в зависимости от достижения стартапом определенных результатов. Инвестор не выделяет сразу весь объем средств, а предоставляет капитал частями — сначала на раннюю проверку концепции (pre-seed, seed), затем на масштабирование (Series A, B и т. д.), отслеживая прогресс проекта. Такой подход минимизирует риск больших потерь: если стартап не оправдывает ожиданий на ранней стадии, дальнейшие вложения можно прекратить, ограничив убыток начальными инвестициями. По сути, стадирование — это реализация опциона на продолжение инвестирования: инвестор получает возможность принять информированное решение на каждом этапе, исходя из обновленной информации о рисках проекта.

- **Тщательная проработка рынка и продукта на старте:** поскольку ведущей причиной провалов является отсутствие рынка, важнейшим способом снижения риска становится валидация идеи на ранних этапах. Методики Customer Development и Lean Startup (бережливый стартап) предполагают, что команда еще до крупного инвестирования проверяет гипотезы о продукте: проводит интервью с потенциальными клиентами, запускает минимально жизнеспособный продукт (MVP) и собирает обратную связь [10]. Такой подход позволяет выявить несоответствие продукта рынку на ранней стадии и скорректировать стратегию, тем самым избегая траты ресурсов на изначально невостребованный продукт. Как отмечают эксперты, инновационные подходы — Agile-методологии, быстрые эксперименты,

анализ больших данных о поведении пользователей — дают стартапам гибкость и способность вовремя адаптироваться к запросам рынка, существенно снижая потенциальные угрозы провала [6]. Иными словами, инвестиции в исследование рынка и пользовательские тестирования на этапе планирования окупаются снижением риска ошибочного выбора направления разработки.

- **Укрепление команды и привлечение экспертизы:** чтобы минимизировать командные риски, инвесторы нередко оказывают стартапам не только финансовую, но и менторскую поддержку. Участие опытных инвесторов или наставников повышает шансы на успех проекта: эксперты помогают восполнить недостаток управленческого опыта, наладить бизнес-процессы, избежать типичных ошибок. Так, привлечение профессиональных венчурных фондов на ранних стадиях способствует более грамотному развитию стартапа и повышает доверие следующих инвесторов [5]. В рамках акселерационных программ стартап-команды проходят обучение навыкам предпринимательства, что укрепляет их способности справляться с рисками. Кроме того, для критичных ролей (например, СТО — технического директора) рекомендуется привлекать квалифицированных специалистов или консультантов, если у основателей не хватает собственных компетенций — это снижает вероятность технологических ошибок. В целом, формирование сплоченной, дополняющей друг друга команды и культура прозрачного общения внутри нее являются залогом того, что внутренние проблемы не разрушат проект.

- **Контроль и гибкое управление проектом:** метод, предполагающий непрерывный мониторинг и адаптивное планирование в управлении стартапом. Включает регулярное отслеживание ключевых показателей, раннее выявление отклонений (например, рост расходов, отставание от графика разработки или низкую конверсию клиентов) и оперативное реагирование на изменения. Использование методологий проектного управления (Agile, Scrum) обеспечивает гибкость — команда может быстро изменить элемент бизнес-модели, продукт или рынок, если первоначальные предположения не оправдались. Такая адаптивность существенно уменьшает совокупный риск: вместо того чтобы неизбежно идти к провалу по изначально неверной траектории, стартап получает шансы найти жизнеспособную модель. В портфельном управлении целесообразно выстраивать регулярную отчетность от стартапов, проводить аудиты и совет директоров с участием инвесторов — это позволяет держать ситуацию под контролем и при необходимости перераспределять ресурсы внутри портфеля (например, усилить наиболее перспективные проекты).

- **Страхование и хеджирование отдельных рисков:** инвесторы могут защищаться от некоторых рисков через специальные страховые продукты. Например, существует страхование ответственности руководства компании (D&O insurance) — оно защищает от юридических претензий к директорам и топ-менеджерам. В венчурной индустрии также широко используются договорные механизмы снижения рисков: особые права при ликвидации компании, привилегированные акции и другие условия в инвестиционных соглашениях, которые помогают вернуть хотя бы часть вложенных средств, если стартап не достигнет успеха. Хотя эти инструменты не уменьшают вероятность провала самого стартапа, они снижают финансовые потери инвестора, что является важной частью стратегии управления рисками всего инвестиционного портфеля.

Матрица рисков стартап-портфеля: для оценки и наглядного представления факторов риска используется матрица рисков — двумерная таблица, где по одной оси откладывается вероятность наступления рискового события, а по другой — степень влияния (последствий) этого события [8]. Матрица рисков является инструментом систематизации и приоритизации рисков проекта [8]: с её помощью можно классифицировать риски по уровням значимости (например, низкий, средний, высокий) и определить, на какие из них следует обратить первоочередное внимание.

Ниже представлена матрица вероятности и последствий рисков для стартап-проекта, которая классифицирует основные риски по категориям (рыночные, финансовые, командные, технологические и внешние), оценивает их вероятность до и после применения методов минимизации, а также предлагает конкретные подходы к управлению каждым типом риска.

Таблица 2

Матрица типовых рисков для стартап-проектов

Категория риска	Описание	Вероятность до применения методов	Последствия	Методы минимизации	Вероятность после применения методов
Рыночные риски					
Отсутствие спроса	Продукт не решает значимую проблему, нет клиентов	Высокая (35—42%)	Критические	<ul style="list-style-type: none"> Customer Development Lean Startup методология MVP и тестирование гипотез 	Средняя
Конкуренция	Слишком сильные конкуренты, легкое копирование продукта	Средняя (19—20%)	Высокие	<ul style="list-style-type: none"> Дифференциация продукта Поиск уникальной ниши Защита интеллектуальной собственности Быстрое масштабирование 	Низкая-Средняя
Неверная ценовая политика	Завышенная или заниженная цена	Средняя (15—18%)	Средние-Высокие	<ul style="list-style-type: none"> A/B тестирование цен Анализ конкурентов Изучение ценовой эластичности Гибкие модели ценообразования 	Низкая
Финансовые риски					
Дефицит капитала	Исчерпание денежных средств, невозможность привлечь финансирование	Высокая (29%)	Критические	<ul style="list-style-type: none"> Стадийное финансирование Контроль расходов Планирование финансовых резервов Диверсификация источников финансирования 	Средняя
Неэффективная экономика юнита	Высокая стоимость привлечения клиентов, низкая маржа	Средняя	Высокие	<ul style="list-style-type: none"> Оптимизация бизнес-процессов Снижение САС Повышение LTV Масштабирование после валидации экономики 	Низкая-Средняя
Командные риски					
Проблемы в команде	Конфликты основателей, недостаток компетенций	Средняя (23%)	Критические	<ul style="list-style-type: none"> Четкое распределение ролей и обязанностей Привлечение менторов и наставников Формирование сбалансированной команды Регулярная коммуникация 	Низкая-Средняя
Выгорание основателей	Потеря мотивации, перегрузка	Низкая (5—8%)	Высокие	<ul style="list-style-type: none"> Баланс работы и отдыха Делегирование задач Психологическая поддержка Гибкие графики работы 	Низкая
Технологические риски					
Технические проблемы	Сбои продукта, трудности с масштабированием	Средняя (17%)	Высокие	<ul style="list-style-type: none"> Прототипирование и тестирование Контроль качества (QA) Резервные технические решения Привлечение опытных разработчиков 	Низкая-Средняя
Устаревание технологии	Быстрое изменение технологического ландшафта	Средняя	Высокие	<ul style="list-style-type: none"> Мониторинг трендов Гибкая архитектура Модульная разработка Постоянное обновление технологической базы 	Низкая-Средняя

Категория риска	Описание	Вероятность до применения методов	Последствия	Методы минимизации	Вероятность после применения методов
Внешние риски					
Регуляторные проблемы	Изменение законодательства, нормативные ограничения	Низкая (8%)	Средние	<ul style="list-style-type: none"> Юридический аудит Соответствие требованиям Проактивное взаимодействие с регуляторами Отраслевые консультации 	Низкая
Макроэкономические факторы	Кризисы, изменение рыночной конъюнктуры	Средняя	Средние-Высокие	<ul style="list-style-type: none"> Диверсификация рынков Гибкие бизнес-модели Финансовые резервы Сценарное планирование 	Средняя

Заключение

Управление портфелем стартап-проектов в сфере цифровизации связано с необходимостью балансировки высокой потенциальной доходности и значительных рисков. Проведенное исследование показало, что ключевыми факторами риска, влияющими на успех стартапов, являются рыночные, финансовые и командные факторы. Отсутствие спроса на продукт выступает главной причиной провалов как на глобальном, так и на российском рынках инноваций.

Финансовые проблемы, в частности исчерпание инвестиций, и внутренние проблемы команд дополняют тройку самых распространенных факторов неудач. Технологические и внешние риски также могут существенно повлиять на исход проекта, особенно в долгосрочной перспективе или при реализации масштабных инноваций.

В работе предложена классификация рисков стартап-проектов, отражающая специфику венчурной деятельности. Риски разделены на внутренние (управляемые командой стартапа и инвестором) и внешние (системные, мало контролируемые). К внутренним отнесены риски, связанные с продуктом, рынком, финансами, технологиями и командой, а к внешним — макроэкономические, политико-правовые и социальные факторы. Такая классификация полезна для комплексной оценки риск-профиля как отдельных проектов, так и всего портфеля.

Для практического применения результатов исследования предлагается ряд методов минимизации выявленных рисков. Среди них — диверсификация и ограничение вложений, которые распределяют риск по разным объектам и не позволяют единичному провалу критически сказаться на всем портфеле. Кроме того, акцент делается на необходимости тщательной проработки рынка и стратегии стартапа на ранних этапах, что снижает вероятность ошибочного выбора продукта или модели бизнеса. Важным выводом является подтверждение эффективности итеративных подходов (Lean Startup, Agile) в снижении рисков: быстрого тестирования гипотез и гибкого управления изменениями. Также подчеркнута значимость человеческого фактора — усиление команды за счет привлечения экспертизы и наставничества рассматривается как действенный способ повысить устойчивость стартапа к внутренним проблемам.

Таким образом, грамотно организованный процесс риск-менеджмента в сочетании с проактивной позицией инвестора позволяет существенно повысить шансы на успех стартап-проекта и всего портфеля в условиях цифровой экономики. Реализация предложенных методов минимизации рисков способствует снижению вероятности неблагоприятных исходов и ограничению потерь, что в итоге повышает инвестиционную привлекательность стартап-портфеля.

Дальнейшие исследования могут быть направлены на количественную оценку эффективности сочетания различных методов управления рисками, а также на разработку специализированных моделей принятия решений для венчурных инвесторов с учетом индивидуального риск-профиля и стратегических целей.

Список источников

1. Герасименко В.В., Куркова Д.Н., Симонов К.В., Троценко А.Н. Факторы рыночных провалов российских высокотехнологичных стартапов: анализ барьеров. Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. 2021;(6):120-136. <https://doi.org/10.38050/0130010520216.6>
2. ВЭБ запустит венчурные инвестиции, в том числе в разработку дронов // РБК. 25 октября 2023 г. URL: <https://www.rbc.ru/finances/25/10/2023/6528099e9a7947d317747f0c> (дата обращения: 04.04.2025).
3. Кутаева Т.Н., Матвеева И.А., Сухова Д.С. Особенности инвестирования стартапов в России // Цифровой регион. Социально-экономическое развитие сельских территорий: опыт, компетенции, проекты. Материалы IX Всероссийской научно-практической конференции (Княгинино, 23–24 марта 2022 года). Княгинино: НГИЭУ, 2022. С. 168–170.
4. Винников А.Г. Классификация рисков и методы управления рисками венчурных фондов // Транспортное дело России. 2008. № 1. С. 45–50.
5. Полехин В. Единица или ноль: 7 рисков инвестиций в стартапы // Экспертное мнение – Московская школа управления Сколково. 16 октября 2024 г. URL: <https://www.skolkovo.ru/expert-opinions/edinica-ili-nol-7-riskov-investicij-v-startapy/> (дата обращения: 03.04.2025).
6. Ким Д.Г. Инновационные подходы к управлению рисками в стартап-проектах // Актуальные исследования. 2023. № 47(177). С. 25–31. DOI: 10.5281/zenodo.11659017.
7. Сколково (данные CB Insights). Top 20 причин провала стартапов (аналитический отчет) // данные CB Insights, 2019.
8. Invo Group. Матрица рисков в управлении проектами // Invo Blog, 2021. (описание методики построения матрицы рисков).
9. 7 business development pitfalls of biotech startups – AGM (блог). 29 ноября 2024 г. URL: <https://www.agmigroup.com/en/trends/7-business-development-pitfalls-of-biotech-startups/> (дата обращения: 04.04.2025).
10. Рис Э. Бизнес с нуля: метод Lean Startup для быстрого тестирования идей и выбора бизнес-модели. 5-е изд. М.: Альпина Паблишер, 2015. 256 с.

© П.В. Сирота, 2025

УДК 338

ВНУТРЕННЯЯ СРЕДА И ВНУТРЕННИЕ РЕЗЕРВЫ КАК ЭЛЕМЕНТЫ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

НЕСТЕРОК МАРИЯ ЮРЬЕВНАзаместитель директора по экономике и финансам
ООО «Новосибирская пивоваренная компания»

Аннотация: В статье рассматривается актуальный вопрос влияния внутренней среды на достижение компанией устойчивого финансового положения. Высокий уровень организации внутренних процессов и непрерывный поиск внутренних резервов позволяет компаниям добиться сильного конкурентного преимущества на рынке, особенно важным в периоды экономической турбулентности.

Ключевые слова: внутренняя среда, внутренние резервы, конкурентное преимущество, финансовый контроллинг, себестоимость, накладные расходы, оптимизация, маржинальная прибыль, CVP-анализ, директ-костинг.

INTERNAL ENVIRONMENT AND INTERNAL RESERVES AS EFFECTIVE MANAGEMENT ELEMENTS

Nesterok Mariia Urevna

Abstract: The current issue of the impact of the internal environment on the company's ability to achieve a stable financial position is discussed in this article. The high level of organization of internal processes and the continuous search for internal reserves allow companies to achieve a strong competitive advantage in the market, especially important during periods of economic turbulence.

Keywords: internal environment, internal reserves, competitive advantage, financial controlling, cost price, overheads, optimization, marginal profit, Cost–Volume–Profit, direct costs.

Предприятие является важным элементом макроэкономики, результаты деятельности которого обеспечивают материальное благосостояние общества и формируют бюджет государства.

Как элемент системы предприятие взаимодействует со внешней средой. Особенностью взаимодействия со внешней средой является то, что воздействие среды на предприятие оказывает существенное влияние, которое должно учитываться в стратегическом планировании. Это взаимодействие характеризуется сложностью прогнозирования, неопределенностью и высокими темпами изменений.

Внутренняя среда представляет собой совокупность внутренних факторов (бизнес-процессы, ресурсы, персонал, технологии и другое) и является управляемой и прогнозируемой. Предприятие оказывает непосредственное влияние, управляет внутренней средой, вносит изменения в зависимости от поставленных целей и задач.

Одной из задач внутренней среды является организация работы внутри компании с целью эффективного взаимодействия со внешней средой. В данном контексте внутреннюю среду можно рассматривать как инструмент создания конкурентного продукта, а внешнюю среду - как источник формирования дохода или ресурса. При этом задачей менеджмента является идентификация, развитие и использование ключевых компетенций для поддержания долгосрочного рыночного успеха компании. [1, с. 92]

Несмотря на то, что доход предприятие получает из внешней среды, без эффективно выстроенной системы предприятия сложно добиться высокого дохода. Особое внимание внутренней среде уделяют в условиях высокой конкуренции, когда очень важно получить дополнительное преимущество продукта или быстрее среагировать на изменение внешней среды. В таких случаях организация внутренних процессов оказывает существенную роль.

При слабой конкурентной среде высокий доход обеспечивается за счет высокого спроса и отсутствия других предложений, что создает иллюзию несущественности внутренних процессов и снижает уровень контроля за ними.

В таблице 1 приведена структура полной себестоимости на примерах реальных цифр производственных и торговых предприятий (на основе фактических данных за 2022-2024г.). В каждой организации структура затрат будет индивидуальной, но общая закономерность будет неизменной.

Таблица 1

Структура полной себестоимости

Показатели	Ед. изм.	Производственные компании				Торговые компании	
		1	2	3	4	5	6
Итого полная себестоимость	%	100	100	100	100	100	100
Сырьевая себестоимость (сырье и упаковка)	%	83,9	70,9	73,1	66,0	80,0	70,5
Фонд оплаты труда с отчислениями	%	8,2	4,8	6,1	11,3	9,6	11,5
Аренда и лизинг	%	1,0	7,8	7,9	8,6	5,5	8,7
Энергозатраты	%	1,3	4,8	2,0	2,0	0,5	1,3
Ремонт и содержание ОФ	%	1,3	3,0	5,1	2,0	2,3	0,9
Транспортно-логистические услуги	%	1,4	0,1	4,8	5,9	1,4	3,7
Амортизация	%	0,2	2,2	0,0	1,0	0,0	1,2
Санитарное содержание предприятия	%	1,0	2,2	0,1	1,4	0,1	0,3
Прочие расходы	%	1,7	4,2	0,8	1,8	0,8	1,9

Из таблицы 1 следует, что большую долю в полной себестоимости составляет сырьевая себестоимость, ее значение варьируется в пределах от 66% до 83,9% в зависимости от отрасли. При этом доля накладных расходов составляет от 16,1% до 34%.

Таблица 1 наглядно показывает главные источники внутренних резервов предприятия. Самым объемным ресурсом является управление сырьевой себестоимостью, резервы которого дают максимальный экономический эффект.

Внутренние резервы сырьевой себестоимостью формируются за счет снижения закупочных цен (если позволяет рыночная конъюнктура). Особенно это важно для торговых компаний. При снижении цен на купленное сырье/товар увеличивается маржинальная прибыль.

Другой подход в управлении сырьевой себестоимостью не связан со снижением закупочных цен, он направлен на поиск более эффективного производства. К этому можно отнести: снижение потерь и брака при производстве/торговле, использование в производстве возвратных отходов, увеличению выхода продукта (за счет улучшения качества выделки продукта, технологии, более высокого качества сырья и т.д.), проведение ассортиментного сдвига в сторону увеличения производства/продажи высококорентабельных продукций и снижения низкомаржинальных, и другое.

Все эти мероприятия проводятся одновременно: осуществляется поиск источников снижения закупочных цен и неценовые мероприятия по управлению сырьевой себестоимостью. Совместно достигается максимальный результат.

Инструментом для оценки эффективности управления сырьевой себестоимостью и переменными затратами является маржинальный анализ и метод директ-костинг. С их помощью можно проводить оценку эффективности проводимых мероприятий. [2, с. 108]

Суть анализа заключается в том, что из полной себестоимости необходимо выделить переменные затраты, в первую очередь это - сырье и ингредиенты, из которых производится продукт, упаковочные материалы. Также можно к переменным расходам отнести сдельный фонд заработной платы основных рабочих, расходные материалы (если их расход напрямую зависит от выработки), энергоресурсы и другое. Но если у предприятия возникают сложности в выделении несырьевых расходов к переменным, то на начальном этапе анализ проводится по сырьевой себестоимости. Конечно, существенное влияние на переменную часть оказывает фонд оплаты труда основных рабочих, в таблице 1 общий фонд занимает второе место в структуре полной себестоимости. На производственном предприятии сдельный фонд основных рабочих учитывается в переменной части. Остальные накладные расходы носят условно-постоянный характер и методом директ-костинга покрываются маржинальной прибылью. [2, с. 293-295]

Метод директ-костинг позволяет оценивать доходность продукции и ее отдельных видов по маржинальной прибыли, при этом не проводить распределение условно-постоянных расходов на продукцию относительно условной и субъективной базы распределения.

В расчете производственных резервов учитываются «узкие места» и ресурсные ограничения. Просчитывается максимальная мощность каждого оборудования в смену, максимальный объем производства для каждого вида продукции. В дальнейшем эта информация позволит просчитать продуктовую матрицу и ассортиментный сдвиг, учитывая максимально возможные параметры. «Узкие места» можно «расширить» за счет инвестиционного проекта, если его внедрение позволит увеличить производственные резервы и окажется экономически целесообразным.

Оценка резервов повышения производственной эффективности проводится сравнительным методом путем расчета маржинальной прибыли до и после изменений. С помощью факторного анализа оценивается влияние каждого фактора и общее значение изменения чистой прибыли. На основе расчетов принимается решение о внедрении разработки в производство. [3, с.202]

Приведем пример расчета внутренних резервов на основе многофакторной модели.

Таблица 2

Модель оценки производственных резервов

Показатель	Ед. изм.	До изменений				После изменений			
		Итого	Продукт			Итого	Продукт		
			«1»	«2»	«3»		«1»	«2»	«3»
Объем	тонн	250	120	30	100	250	90	30	130
Цена реализации	руб./кг	110	105	210	87	108	106	210	85
Выручка	тыс.руб.	27 600	12 600	6 300	8 700	26 890	9 540	6 300	11 050
Себестоимость 1 ед.	руб./кг	94	97	188	63	90	97	188	62
Себестоимость	тыс.руб.	23 580	11 640	5 640	6 300	22 430	8 730	5 640	8 060
Маржинальная прибыль 1 ед.	руб./кг	16	8	22	24	18	9	22	23
Маржинальная прибыль	тыс.руб.	4 020	960	660	2 400	4 460	810	660	2 990
Накладные расходы	тыс.руб.	3 050	3 050			3 050	3 050		
Прибыль до налогообложения	тыс.руб.	970	970			1 410	1 410		
Маржинальная рентабельность	%	14,6	7,6	10,5	27,6	16,6	8,5	10,5	27,1

Операционный анализ, основанный на многофакторной модели изучения изменений переменных и постоянных затрат, цен реализации, количества и ассортимента продукции на прибыль, называется CVP-анализ (Cost–Volume–Profit). Анализ позволяет выявить производственные резервы. [4, с. 65-77]

Многофакторная модель оценки производственных резервов в таблице 2 учитывает в себе:

- оценку результата мероприятия по снижению производственной себестоимости продукта «3»;
- ограничение по общему объему производства в 250 тонн («узкое место»);
- ассортиментный сдвиг в сторону высокомаржинального продукта за счет снижения объема низкомаржинального продукта;
- изменение цен реализации при изменении объема.

Изменения коснулись продукта «1» и «3». Для продукта «3» удалось разработать мероприятия по снижению себестоимости и нарастить объем производства. Учитывая узкое место (ограничение по общему объему производству) при увеличении объема одного продукта необходимо снизить объемы другого продукта. Для вынужденного снижения объема оптимальным является продукт с наименьшей маржинальностью, в данном примере - это продукт «1».

При этом изменение объемов продукта довольно часто приводит к изменению цены реализации. В модели учено изменение ценового фактора: со снижением объема продукта «1» произошло повышение цены на 1 рубль, для продукта «3» с увеличением объема падение цены составило 2 рубля.

Учитывая постоянный характер накладных расходов, маржинальная прибыль и прибыль до налогообложения увеличилась на 440 тыс. руб.

Следующим этапом происходит внедрение экономически обоснованных мероприятий, подтверждение улучшений фактическими показателями и финансовый контроллинг. Для этого задействуют другие элементы внутренней среды: принятие управленческих решений, перестройка бизнес-процессов, трудовые ресурсы, фиксация и оценка фактических результатов с помощью учетных систем. Финансовый контроллинг проводится с целью контроля за ходом реализации, измерении изменений, диагностика отклонений от задачи и разработка управленческих решений для достижения заданных целей. [5, с. 61]

Проблематика данного этапа состоит в том, что отсутствие выстроенных бизнес-процессов, точек контроля и фиксации этапов производства, а также отсутствие учетной системы, позволяющей фиксировать контрольные точки, проблемы с персоналом, - не позволяют достигнуть запланированного результата и делают процесс неуправляемым. В результате чего на практике разработанные мероприятия иногда остаются нереализованными намерениями. [6, с.61]

Поэтому очень важно уделять внимание формированию эффективной системы учета и контроля, содержанию учетных и контрольных процедур, методам оценки объектов учета и составлению отчетности. Важно не только максимизировать вложения финансовых средств в ресурсы, но и обеспечить прозрачность использования каждого рубля вложенных средств. [7, с. 3]

Организация работы внутренней среды достаточно затратный процесс, расходы которого является частью накладных расходов. Для выстраивания гибких бизнес-процессов, оценки рисков и поиска резервов необходимы высокие кадровые компетенции. Для ведения учетной системы необходимо выделять расходы на функционирование и автоматизацию систем. Для выстраивания учета на производстве и в торговых точках необходимо оборудование, инвестиционные вложения, автоматизация.

Управление накладными расходами также является источником внутренних резервов. Оптимизация и контроль накладных расходов дает дополнительную прибыль, и, наоборот, отсутствие управления за расходами приводит к систематическому необоснованному росту и нарушению бизнес-процессов.

Основной задачей управления накладными расходами является постоянный контроль за расходованием, не только в абсолютном значении на наличие бюджета, но и в практической пользе, которую предприятие получит в результате понесенных расходов. Контроль позволяет избежать необоснованных и неэффективных расходов, даже если ранее они были внесены в бюджет, а также выделить средства на непредвиденные расходы, которые принесут практическую и экономическую пользу. Наличие бюджета не является гарантом обоснованности затрат, поэтому решения о расходовании должны

приниматься в оперативном режиме. Этот процесс называется оперативным контроллингом, направленным на принятие своевременных решений по оптимизации соотношения «затраты – прибыль». [8, с. 128]

Оптимизация расходов позволяет высвободить внутренние резервы на получение дополнительной прибыли. Стоит учитывать, что накладные расходы составляют меньшую часть всех расходов предприятия и основная их часть составляет постоянные расходы, например: арендная плата, амортизация, фонд оплаты труда руководителей, энергоресурсы. Из этого следует, что существенного сокращения расходов сложно добиться. Существенную экономию можно получить в случаях, если компания не управляла своими затратами, допустила необоснованный рост, но начала внедрять мероприятия по эффективному управлению.

Процесс оптимизации подразумевает сокращение ресурсов без потери качества бизнес-процессов. На практике в периоды кризиса предприятия начинают изыскивать резервы в накладных расходах путем сокращения, в том числе персонала, не рассматривая, что разумная оптимизация требует предварительной подготовки. Чтобы принять решение об оптимизации необходимо изучить бизнес-процессы, оценить потенциальную пользу и вред от проведенных мероприятий, выявить и исключить ненужные операции, провести автоматизацию, перераспределить функции, сократить операции. На это потребуется время и рациональный подход. Без предварительной подготовки и оценки оптимизация приводит к неуправляемому изменению процессов в сторону потери качества и даже объемов выпуска продукции в будущем. [9, с. 133]

В управлении накладными расходами также используется 2 подхода: ценовой и рациональный.

Ценовой подход – это проведение мероприятий по снижению закупочных цен на услуги и материалы. Например: постоянный мониторинг цен на товары и услуги, проведение конкурсных процедур на выбор поставщика с фиксацией цен на определенный период, проведение переговоров с поставщиками по вопросу получения бонусов за выбранный объем.

Рациональный подход заключается в оперативном принятии решений о необходимости нести расходы, поиске альтернативных более экономичных ресурсов, закупка материалов в большем сроком использования, оптимизация за счет автоматизации процессов, выявление лишних операций персонала и замещение функций.

Оценку уровня накладных расходов часто проводят с помощью показателя «накладные расходы на 1 ед продукции». Его применяют для оценки оптимального объема расхода, наблюдения за динамикой, проверяют снижение его уровня при проведении оптимизации расходов, проводят оценку размера показателя в сравнении с другими аналогичными предприятиями отрасли.

Поиск внутренних резервов необходимо осуществлять непрерывно. В оперативном контроллинге необходимо привлекать руководителей всех уровней, а также любой другой персонал, участвующий в производственных и управленческих процессах.

Достаточно часто компании недооценивают возможности и значение внутренним процессам и системам, не выделяют на ее развитие и управление ресурсы. Однако, лидерство по издержкам является сильным конкурентным преимуществом и основой устойчивости в периоды жесткой конкуренции и кризиса.

Список источников

1. Гончаров, Д. Ю. Внутренние резервы. Развитие скрытых ключевых компетенций предприятия - Д. Ю. Гончаров // Креативная экономика. – 2009. – № 5(29). – С. 92-97. – EDN KPOETR.
2. Савицкая, Г.В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г. В. Савицкая. — 7-е изд., перераб. и доп. // Москва: Инфра-М, 2024.
3. Джабраилова Н.Д., Гаджиев М.М. Методика проведения анализа финансовых результатов деятельности организации // Развитие бухгалтерского учета, анализа, аудита и статистики в условиях современных стратегий хозяйственной деятельности: Сборник научных статей / – Н. Новгород: ННГУ

им. Н.И. Лобачевского, 2020 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: https://iee.unn.ru/wp-content/uploads/sites/9/2020/02/SBORNIK_Buhuchet_13.01.2020.pdf (дата обращения: 17.03.2025)

4. Викторова О. П., Кузнецова Л. Н. Применение инструментария операционного анализа в прогнозе и оценке риска основной деятельности хозяйствующего субъекта // Журнал экономических исследований том 4 № 5 2018г. // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://naukaru.ru/ru/nauka/article/20650/view> (дата обращения: 02.04.2025)

5. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: учебник / И.А. Бланк. — 2-е изд., перераб. и доп. — Киев : Эльга Ника-Центр, 2005г.// [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: https://www.booksite.ru/localtxt/blanc/fin/nan/sy/fin_menedj.pdf (дата обращения: 30.03.2025).

6. Пономарева, С. В. Соотношение системы управления финансовыми рисками с внутренним контролем / С. В. Пономарева // Учет. Анализ. Аудит. – 2014. – № 1. – С. 60-65. – EDN UBYKPT. // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sootnoshenie-sistemy-upravleniya-finansovymi-riskami-s-vnutrennim-kontrolem/viewer> (дата обращения: 30.03.2025)

7. Бодяко, А. В. Мониторинг средств внутреннего контроля экономических субъектов / А. В. Бодяко // Вестник ИПБ (Вестник профессиональных бухгалтеров). – 2015. – № 6. – С. 3-5. – EDN VDKFZZ.//

[Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: https://www.ipbr.org/assets/documents/issues/vestnik/vestnik_2015_06.pdf (дата обращения: 01.04.2025)

8. Ефимов В.В. Экономическое управление организацией: учебное пособие – Ульяновск: УлГТУ, 2009 // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://lib.ulstu.ru/venec/disk/2012/Efimov8.pdf> (дата обращения: 29.03.2025).

9. Лазарева М. В. Оптимизация расходов организации в условиях кризиса / М. В. Лазарева // Стратегии развития социальных общностей, институтов и территорий: материалы III Международной научно-практической конференции, Екатеринбург, 21-22 апреля 2017 г. - Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2017. — Т. 1. С. 132-134. // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://elar.urfu.ru/handle/10995/55482> (дата обращения: 02.04.2025)

УДК 34-346

ИНТЕРНЕТ-БИЗНЕС В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РАЗВИТИЯ

САЛИХОВ ИЛЬДАР МАРАТОВИЧмагистрант,
Казанский (Приволжский) Федеральный университет,
г. Казань

Аннотация: В данной статье рассматривается актуальная проблематика интернет-бизнеса в России. Предпринимательство с помощью сети интернет набирает все большие обороты, рынок расширяется, любой продукт или услугу сейчас можно приобрести, не выходя из дома. Именно в этом заключается актуальность данного направления предпринимательства в последние годы. В данной статье анализируются основные аспекты данного направления ведения предпринимательской деятельности с учетом существующей юридической базы и ее применения на практике. Особое внимание уделяется текущему состоянию интернет-бизнеса в России, его направления, а также перспективы развития.

Ключевые слова: интернет-бизнес, индивидуальный предприниматель, рыночная экономика, малый бизнес, правовое регулирование.

INTERNET BUSINESS IN RUSSIA: PROBLEMS AND WAYS OF DEVELOPMENT

Salikhov Ildar Maratovich

Abstract: This article examines the current issues of Internet business in Russia. Entrepreneurship using the Internet is gaining momentum, the market is expanding, any product or service can now be purchased without leaving home. This is precisely what has made this area of entrepreneurship relevant in recent years. This article analyzes the main aspects of this area of entrepreneurial activity, taking into account the existing legal framework and its application in practice. Particular attention is paid to the current state of Internet business in Russia, its directions, as well as development prospects.

Keywords: Internet business, individual entrepreneur, market economy, small business, legal regulation.

За последние десятилетия интернет стал неотъемлемой частью жизни каждого гражданина и в том числе играет важную роль в экономике страны. Интернет-бизнес – это тип предпринимательства в основе которого лежит использования интернета для продажи и оказания услуг. Популярность данного типа ведения бизнеса растет с каждым днем.

В связи с этим вопросы регулирования и развития данного направления индивидуальной предпринимательской деятельности в России становятся все более актуальными в последние годы.

Интернет-бизнес позволяет малым предпринимателям запустить бизнес без больших вложений, а крупным предпринимателям расширить точки сбыта своих товаров и услуг. Помимо этого, глобальная сеть даёт возможность напрямую взаимодействовать с целевой аудиторией, что повышает процент создания и закрепления доверительных отношений между клиентом и компанией. Большой популярностью в последнее время на российском рынке стали пользоваться бесконтактные платежи, интернет-инвестиции, интернет-банки и многое другое.

На 2025 год количество интернет пользователей в России превышает 100 миллионов человек, что является огромным рынком для интернет-компаний. В последние годы заметно как расширяется бизнес для потребителей и бизнес для бизнеса.

Рассматривая наиболее популярные направления интернет-бизнеса хотелось бы выделить онлайн-торговлю. По данным на 2024 год рынок интернет - торговли достиг объема в 9 триллионов рублей, это на 40% больше чем в 2023 году. Наиболее крупными площадками в данной сфере являются такие компании как Яндекс Маркет, Озон, Вайлбериз.

Немаловажным направлением интернет-бизнеса является предоставление услуг. Этот вид предпринимательства включает в себя такси-сервисы, доставку еды, онлайн-образование. Наибольшую популярность и развитие данное направление получило во время пандемии COVID-19.

Финансовые технологии (FinTech) также становятся важной частью интернет-бизнеса в России. Сервисы мобильных платежей, кредитования и инвестиционные платформы привлекают все больше пользователей благодаря своей доступности и удобству. На 2025 год технологии развились настолько, что отпала надобность в использовании наличных денежных средств, все возможно оплатить по QR коду.

По мнению экспертов российский интернет-бизнес развивается высокими темпами, учитывая ошибки западной аудитории. Но это не значит, что никаких проблем на пути развития не встретится, они могут возникать на любом из этапов развития данной сферы.

Наиболее важной проблемой является отсутствие четкого нормативного регулирования в данной сфере. В данный момент интернет- торговлю регулирует: Закон «О защите прав потребителей» от 07.02.1992 № 2300; Письмо Роспотребнадзора «О контроле за соблюдением Правил продажи товаров дистанционным способом» № 0100/10281-07-32 от 12.10.2007. Правовые акты которые регулируют данную сферу должны постоянно пополняться, так как данная сфера развивается быстрыми темпами.

Немаловажную роль также занимает конкуренция в интернет-предпринимательстве. В этой сфере постоянно увеличивается число компаний, что требует от предпринимателей улучшения качества услуг и оптимизацию бизнес-процессов.

Помимо этого хотелось бы отметить, что с ростом количества интернет компаний и пользователей данных услуг возрастает и количество мошенников, которые нередко получают данные пользователей. Поэтому компании должны инвестировать в защиту своих систем и данных пользователей.

Несмотря на существующие проблемы у интернет-предпринимательства, хотелось бы так же отметить дальнейшие перспективы и пути развития данного направления.

Важное место в развитие интернет-бизнеса занимают инновационные технологии. Внедрение искусственного интеллекта позволит упростить и ускорить процессы покупки и продажи интернет услуг.

Помимо этого, расширение сфера деятельности интернет-бизнеса, если раньше всем нам было известно о таких сервисах как интернет-доставка, такси, образование. То сейчас начали появляться новые направления, например, телемедицина, которая позволяет получить консультацию от квалифицированного врача, не выходя из дома. Этот список в дальнейшем может расширяться и интернет-бизнес попадет во все большее количество сфер жизнедеятельности человека.

В заключении хотелось бы сказать, что направление интернет-бизнес прочно укрепилось в обществе в данный момент и постоянно развивается. С учетом роста числа пользователей интернета, внедрения новых технологий и расширения возможностей для выхода на международные рынки, компании могут добиться значительных успехов в этой сфере. Этот вид предпринимательства имеет большие перспективы развития, поэтому его реализация и поддержка в России имеет важное значение.

Список источников

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 24.07.2023) (с изм. и дополн., вступ.в силу с 01.10.2023).
2. О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей Федеральный закон от 08.08.2001 № 129-ФЗ (в ред. от 25 декабря 2023 г.) // Российская газета от 10 августа 2001 г. № 153.

3. Батрова Т. А. Предпринимательское право.-М.: Инфра-М, 2015.-457 с.
4. Бельх В.С. Предпринимательское право России-М.: Проспект, 2015.-357 с.
5. Плиско, А. В. Интернет-технологии ведения бизнеса: методическое пособие для бакалавров по направлению подготовки 43.03.02 Туризм, 38.03.02 «Менеджмент», 38.03.03. «Управление персоналом» / А. В. Плиско. — Симферополь : Университет экономики и управления, 2019. — 58 с.

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

УДК 330

ВЫСОКАЯ СТОИМОСТЬ КАПИТАЛЬНЫХ ВЛОЖЕНИЙ В "ЗЕЛЕНУЮ" ЭНЕРГЕТИКУ И ДОЛГИЕ СРОКИ ОКУПАЕМОСТИ ПРОЕКТОВ В РОССИИ

ЛЕЗИН АЛЕКСАНДР ВИТАЛЬЕВИЧ

аспирант
МФПУ «Синергия»

Аннотация: В данной статье исследуются тенденции развития и описывается проблематика, связанная с введением «зеленой» энергетики в России, связанная с социально-экономическими проблемами, с высокими капитальными вложениями в такие проекты, и с долгими сроками окупаемости возобновляемых источников энергии.

Ключевые слова: «зеленая» энергетика, возобновляемые источники энергии, экономика, инвестиции, инновации.

HIGH CAPITAL INVESTMENT COSTS IN "GREEN" ENERGY AND LONG PAYBACK TIMES OF PROJECTS IN RUSSIA

Lezin Alexander Vitalievich

Abstract: This article studies the development trends and describes the problems associated with the introduction of "green" energy in Russia, associated with socio-economic problems, high capital investments in such projects, and long payback periods of renewable energy sources.

Keywords: «green» energy, renewable energy sources, economy, investments, innovations.

Традиционные источники энергии – нефть, газ, уголь – являются хоть и востребованными на протяжении долгого времени, но это один из основных источников загрязнения окружающей среды. Помимо этого, данные ресурсы являются исчерпаемыми, что в скором времени может привести к их нехватке для обеспечения того же уровня жизни при том же количестве их потребления. Эти проблемы ведут к повышению стоимости на использование традиционных источников, а также к нестабильности на рынке энергоресурсов. Но можно ли заменить традиционные источники энергии на «зеленую» энергетику? Будет ли это дешевле? И какова окупаемость их использования?

Для начала разберемся с термином «зеленая» энергетика. «Зеленой» энергетикой можно назвать использование таких источников энергии, как солнечный свет, ветровая энергия, водные потоки, гейзеры и др. Их основное преимущество в том, что при их использовании не наносится серьезного вреда окружающей среде, а также то, что они относятся к возобновляемым источникам, что в свою очередь существенно влияет на их стоимость, возможности и окупаемость в процессе использования, так как при их непосредственном использовании отсутствуют затраты на добычу, закупку и транспортировку. Использование таких источников позволяет объединить несколько элементов в одну систему – наука, рабочие, государство. Такое взаимодействие поможет в создании более четкой системы, с распределением обязанностей между всеми объектами, а также с дальнейшим изучением и внедрением

инноваций. Согласно Большому энциклопедическому словарю 1991 года возобновляемые источники энергии – источники непрерывно возобновляемых в биосфере Земли видов энергии – солнечной, ветровой, океанической, гидроэнергии рек [4, с. 237].

В большинстве своем на территории России используются традиционные источники энергии, но благодаря предложению Минэнерго стратегия развития отрасли движется в сторону модернизации, то есть непосредственно к возобновляемым источникам энергии. Такая тактика позволит диверсифицировать производство электроэнергии за счет использования более щадящих для окружающей среды энергетических ресурсов. В России для развития данной отрасли имеются все необходимые элементы – научное развитие, обширные территории, рабочая сила и погодные условия. Особое значение развития «зеленой» энергетики имеет для восточных территорий страны, так как природные источники энергии туда завозятся, что экономически невыгодно, в отличие от использования возобновляемых источников энергии.

Федеральный закон «Об электроэнергетике» определяет механизмы стимулирования использования ВИЭ: продажа электроэнергии, произведенной объектами ВИЭ, на оптовом рынке по равновесным ценам оптового рынка с учетом надбавки или путем продажи мощности объектов ВИЭ с применением механизма торговли мощностью, предусмотренного правилами оптового рынка для продажи мощности указанных генерирующих объектов, установление обязательного для покупателей электрической энергии на оптовом рынке объема приобретения электрической энергии, произведенной объектами ВИЭ [5, с. 98].

Обращаясь к статистике, можно заметить, что около 30% от общего производства электроэнергии в мире производится путем использования «зеленой» энергетики, в связи с чем можно судить о том, что внедрение данной системы, заменяющей традиционные источники энергии, уже начало свой путь довольно успешно. В России использование «зеленой» энергетики пока что варьируется на уровне 1%-1,5%. Это связано с тем, что специфика магистральных электросетей на данной стадии не позволяет интегрировать «зеленую» энергетику в общую систему производства и распределения электроэнергии. Научно-исследовательские работы не финансируются в достаточной степени, чтобы появилась возможность в полной мере изучить и внедрить в жизни применение возобновляемых источников энергии.

Итак, «зеленая» энергетика, в рамках экономики, является одним из элементов решения глобальных проблем, связанных с устойчивым развитием и быстро меняющимся климатом. Ее использование помогло бы в сокращении выбросов парниковых газов и загрязняющих окружающую среду веществ. Экономические выгоды такой системы сводятся к образованию новых рабочих мест за счет необходимости строительства и обеспечения работы «зеленых» отраслей энергетического сектора, к стабилизации стоимости энергии, так как сами источники будут закреплены на собственной территории, что убирает затраты на закупку и экспорт. Проблематика внедрения состоит в поддержке такой системы со стороны государства и в инвестировании в развитие технологий, что в свою очередь сказывается на инновационной составляющей и возможностях использования «зеленой» энергетики в большем количестве, чем на данный момент.

Применение системы возобновляемых источников энергии достаточно предсказуемо, так как на протяжении всего использования операционные издержки предсказуемы, а незначительные изменения легко рассчитываются. При этом затраты на разработку и внедрение, а также окупаемость со временем – это то, что является основными проблемами при использовании «зеленой» энергии.

Невысокие показатели использования в России «зеленой» энергетики объясняются значительным использованием природно-ресурсной базы, то есть применения традиционных источников энергии. Увеличению использования «зеленой» энергетической базы способствуют хорошие перспективы, которые в значительной мере обусловлены природно-климатическими и территориальными факторами. На данный момент из «зеленых» отраслей энергетического сектора в России наиболее развита солнечная энергетика. Гелиооборудование производят несколько крупных заводов (НПП «Квант», ЗАО «Телеком-СТВ», SolarWind, Ieye1 и др.). Благодаря конкуренции производителей стоимость солнечной энергии в последние несколько лет стабильно снижается [1, с. 176]. Гидроресурсы России также обеспечили бы значительный объем использования «зеленой» энергетической базы, так как на территории

страны аккумулировано около 9% мирового запаса гидроресурсов. Сами источники гидроэнергии размещены неравномерно на всей территории – европейская часть располагает только 20% от всего водного потенциала страны, тогда как Сибирь и Дальний Восток имеют 80%, соответственно там и находится большее число ГЭС, необходимых для снабжения района энергией. Строительство новых гидроэлектростанций (ГЭС) экономически не выгодно из-за большого разрыва в российской энергосистеме. То же самое касается и потенциала ветровой энергии страны, так как около 30% его находится на востоке страны. 8 из 10 крупнейших ветропарков общей мощностью около 886 МВт действуют в Южном федеральном округе – там, где есть потребность в энергии [1, с. 176]. Энергия геотермальных вод также слабо развита на территории страны, они задействованы только на востоке страны – в Камчатском крае и в Сахалинской области. Этот источник энергии работает пока только на региональном уровне, покрывая около 24% потребности в энергии.

Проблематика вложений в «зеленую» энергетику на начальных этапах прослеживается, например, в стоимости оборудования. Так, для использования солнечной энергии, которая относится к неисчерпаемым источникам, необходимо наладить производство солнечных панелей, изготавливаемых из исчерпаемых редкоземельных металлов, что в свою очередь отсылает нас к проблеме использования исчерпаемых природных ископаемых, только в данном случае уже для создания оборудования для использования неисчерпаемого источника энергии. Из этого можно сделать вывод, что первоначальные затраты на внедрение альтернативных источников энергии – процедура дорогостоящая. Во-первых, научные и инновационные затраты, направленные на разработку данной системы и на обеспечение ее дальнейшей работы. Во-вторых, затраты на оборудование и установку, а также на дальнейшее обслуживание. Дальнейшая же работа «зеленой» энергетики должна окупать сама себя путем инвестирования в инновационные технологии, а также за счет того, что дополнительные затраты после введения в эксплуатацию не требуются, поскольку вся работа будет зависеть от возобновляемых источников энергии. Эффективность введения альтернативных источников энергии зависит также и от географического местоположения. Как уже говорилось раньше, предпочтительнее размещать их на восточной территории России, так как данная территория обладает большим природным потенциалом, в отличие от европейской части.

Согласно Договору о предоставлении мощностей, являющимся механизмом для привлечения инвестиций в электроэнергетику, средства для развития возобновляемых источников энергии должны поступать не из государственного бюджета, а за счет дополнительной тарифной нагрузки на оптовых покупателей электроэнергии. Потребители оплачивают не столько количество поступающей энергии, сколько готовность электростанции выработать необходимый объем энергии. Участие в программе по ДПМ возобновляемых источников энергии помогает в снижении инвестиционных рисков генерирующих компаний. Оплата по повышенному тарифу покрывается в течение определенного периода, который установлен договором. Долгие сроки окупаемости обусловлены тем, что инвестиции, вложенные в строительство станций, подготовку персонала, создание производств, возвратность гарантируется примерно в течение 15 лет. Из этого следует проблема того, что финансовый сектор не готов инвестировать или кредитовать отрасль, имеющую такой долгий срок окупаемости, особенно высокотехнологичные и капиталоемкие области, что также повышает дальнейшие риски. Это может отразиться и на последующих стадиях эксплуатации, если на первоначальных этапах было недофинансирование, что также повышает риски финансового сектора. Для этого необходимо развить экономику в такую сторону, чтобы заинтересовать частный сектор в капиталовложении в «зеленую» энергетику. Если в возобновляемые источники энергии в большей мере будут поступать капиталовложения от государства, это, в свою очередь, снизит активность частного сектора, а также негативно может сказаться на экономике в целом, если, при условии введения «зеленой» энергетики, окупаемость составить более долгий срок, или возникнут проблемы на дальнейших стадиях эксплуатации. При излишнем инвестировании со стороны государства в дальнейшем может наблюдаться снижение экономического роста, а также зависимость от зарубежных производителей, так как при отсутствии заинтересованности частного сектора развитие отечественных технологий может не достичь нужного уровня, что также негативно скажется на экономике страны.

Несмотря на то, что строительство «зеленой» энергетики считается относительно не дорогим, такие станции зависят от погодных и природных условий, что в свою очередь создает экономическую нагрузку для создания структуры накопления и хранения энергии. Проблематика окупаемости с расчетом в ближайшие 15 лет не усматривает тот факт, что это нереалистично. Локализация установки «зеленых» электроэнергий потребует для себя создания новых машиностроительных предприятий, или переоборудование старых, производящих оборудование для традиционных источников энергии, то есть возобновляемые источники энергии должны окупать не только себя, но и создание сопутствующих производств, именно поэтому инвестиционный интерес таких станций, использующих возобновляемые источники энергии, может снизиться, так как увеличится время окупаемости, а также увеличатся первоначальные затраты. При этом может возникнуть недовольство при заключении договора ДПМ из-за слишком высокой дополнительной тарифной нагрузки на оптовых покупателей электроэнергии.

Новая программа ДПМ ВИЭ 2.0, анонсированная Минэнерго России, развития «зеленой» электроэнергетики, которая рассчитана на 2025-2035 годы, ориентирована не только на строительство новой системы, но и на повышение эффективности и стимулирование строительства в России. При развитии данной системы основные силы должны быть направлены на то, чтобы инвесторы получили гарантию возврата своих вложений при развертывании крупных производственных площадок на территории России с последующим развитием конкуренции для того, чтобы в конечном итоге привести к снижению конечной стоимости энергии.

Первая программа ДПМ ВИЭ развилась до такой степени, что получили не только конечный продукт в виде генерирующих объектов, но и полноценный научно-технический комплекс, который состоит из разработки, внедрения, производства энергетического оборудования для ВИЭ, а также разработана четкая система по подготовке и обучению персонала. Из этого можно сделать выводы, что первая программа требовала больше капитальных вложений, так как это можно назвать начальной точкой всей основной работы в сфере «зеленой» энергетики, но это не отменяет того, что и вторая программа может в значительной мере требовать капитальных вложений из-за инновационных программ, улучшения оборудования, из-за чего может возникнуть необходимость в улучшении и переоборудовании производства, переобучении персонала и др. Также, если оценка при отборе конкурсных работ в первую очередь будет направлена не на капитальные затраты, а на показатели эффективности конкретного проекта, это, в свою очередь, может отразиться на экономической составляющей и увеличить время окупаемости. Выбор проектов, которые основаны на меньших капитальных вложениях и на выдаче большего энергетического потенциала, не может быть верным, так как если финансирование опустится до минимального уровня, то программа «зеленой» энергетики может замедлиться.

На основе вышеперечисленного можно сделать следующие выводы по поводу развития «зеленой» энергетики в России:

1. Отсутствие законодательного стимулирования инвестиционного потока в развитие «зеленой» энергетики.
2. Недостаточное финансирование на федеральном и региональном уровне для развития отрасли.
3. Неконкурентоспособность со стороны возобновляемых источников энергии по сравнению с традиционными способами.
4. Незаинтересованность в реализации проектов связанная с недооценкой реальных условий введения, окупаемости и затрат.
5. Отсутствие общей системы, преобразующей традиционную и возобновляемую систему в единое целое.
6. Несовершенство технологической базы.

Список источников

1. Мишина Н.А., Котова Л.Г. «Зеленая» энергетика в системе мировой экономики: опыт разных стран, современное состояние и перспективы // Известия высших учебных заведений. Поволжский район. Общественные науки. – 2022. – С. 167-179.

2. ВИЭ 2.0: Новая программа развития «зеленой» энергетики в России. Электронный ресурс: URL: <https://energypolicy.ru/a-maksimov-vie-2-0-novaya-programma-razvitiya-zelenoj-energetiki-v-rossii/energetika/2020/17/13/>.
3. Ивановский Б.Г. Проблемы и перспективы перехода к «зеленой» энергетике: опыт разных стран мира // Экономические и социальные проблемы России. – 2022. – С. 58-78.
4. Большой энциклопедический словарь. Электронный ресурс: URL: <https://djuv.online/file/wxrbulhd8BHE>.
5. Башукина В.И. Инвестиционные перспективы развития возобновляемой энергетики в России // Финансы и бизнес. – 2019. – С. 85-102.
6. Коданева С.И. «Зеленые инвестиции» в России и за рубежом: проблемы, механизмы, перспективы // России и современный мир. – 2020. – С. 68-88.
7. Коданева С.И. От «коричневой» экономики к «зеленой». Российский и зарубежный опыт // Россия и современный мир. – 2020. – С. 46-66.
8. Серегина А.А. Перспективы зеленой энергетики для России // Геоэкономика энергетики. – 2023. – С. 108-122.

УДК 2964

ПРОБЛЕМА ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ В РОССИИ: ОСОБЕННОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РЕШЕНИЯ

ЗАРЕЦКАЯ ДАРЬЯ ДМИТРИЕВНА

студент

ФГАОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»

*Научный руководитель: Блинчикова Надежда Юрьевна**профессор, д.э.н.*

ФГАОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»

Аннотация: В данной статье рассматриваются причины дифференциации доходов населения в современных условиях. Анализируются факторы, которые влияют на неравномерное распределение доходов среди различных социальных групп, в том числе экономическое развитие, образование, профессиональные навыки и т.д. в России. Также рассматриваются социальные последствия дифференциации доходов, например, увеличение социальной напряженности и упадок качества жизни необеспеченных слоев населения.

Ключевые слова: дифференциация, доход, население, экономика, государство.

CAUSES AND INDICATORS OF INCOME DIFFERENTIATION

Zaretskaya Darya Dmitrievna*Scientific supervisor: Blinichkina Nadezhda Yurievna*

Annotation: This article examines the causes of income differentiation in modern conditions. The article analyzes the factors that influence the uneven distribution of income among various social groups, including economic development, education, professional skills, etc. in Russia. The social consequences of income differentiation are also considered, for example, an increase in social tension and a decline in the quality of life of the disadvantaged segments of the population.

Keywords: differentiation, income, population, economy, state.

Существенная дифференциация доходов населения, характеризующаяся значительным разрывом между уровнями доходов различных социальных групп, представляет собой серьезную социально-экономическую проблему. В современной экономической теории это явление рассматривается как фактор, препятствующий устойчивому экономическому росту, социальной сплоченности и эффективному функционированию рыночной экономики.

На возникновение дифференциации доходов населения влияют такие факторы, как уровень образования, способности, такие как физические и умственные, наличие собственности, и др.

Оценка влияния распределительной политики на выравнивание уровней доходов определяются с помощью методов измерения, а также оценки уровня дифференциации. К видам оценки относятся:

1) Децильный коэффициент. Данный коэффициент подразумевает сравнение высокого и низкого доходов. Он показывает во сколько раз уровень доходов высших слоев населения с высоким уровнем дохода больше, чем уровень низших слоев с небольшим доходом.

2) Расчет накопленных (кумулятивных) частот. Суть данного метода в том, чтобы складывать доли для получения нового удельного веса. После на ее основе строится кривая Лоренца.

Кривая Лоренца – это график, наглядно показывающий неравномерность показателей. Другими словами, она показывает неравенство распределения как доходов, так и богатства.

Ось абсцисс отражает совокупный процент населения, а ось ординат – совокупный процент дохода.

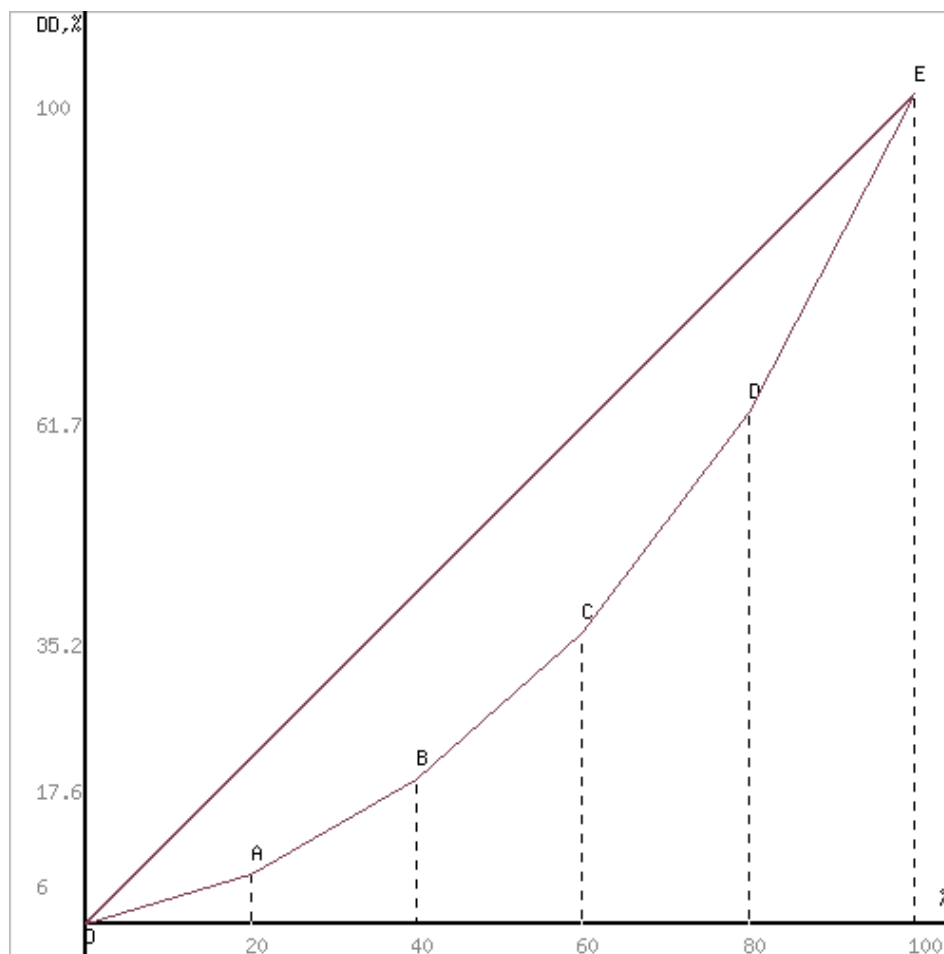


Рис. 1. Кривая Лоренца

Линия абсолютного равенства - прямая на графике кривой Лоренца показывает значение, которое соответствует равному распределению доходов в обществе. Обратный ей показатель – линия абсолютного неравенства – который обозначает получение прибыли только 1% населения. Она представляет собой вертикальную прямую на графике.

3) Объем производства ВВП и национального дохода на душу населения.

4) Соотношение производства благ и услуг. Если показатель удельного веса услуг в общем объеме ВВП высок, то и общественное благосостояние на высоком уровне.

Решение проблемы дифференциации доходов населения в России:

Экономические меры:

1) Налоговая политика: Предлагается сделать налоговую систему более справедливой, увеличив налоги для тех, кто больше зарабатывает, чтобы помочь тем, у кого доходы ниже. Важно найти баланс, чтобы не снизить желание людей работать и платить налоги.

2) Минимальная зарплата: Планируется постепенно увеличивать минимальную зарплату, чтобы люди могли достойно жить. Необходимо следить, чтобы это не привело к потере рабочих мест или росту цен. Важно, чтобы люди работали продуктивнее.

3) Поддержка малого бизнеса: Необходимо упростить ведение бизнеса для небольших компаний, предоставить им льготные кредиты и помочь с новыми технологиями. Это позволит создать больше рабочих мест с достойной зарплатой и даст людям возможность работать на себя.

4) Зарплаты руководителей госкомпаний: Нужно установить четкие и понятные правила для определения зарплат руководителей государственных компаний и ограничить чрезмерно высокие выплаты. Это поможет уменьшить разрыв в доходах между руководством и обычными сотрудниками.

5) Повышение квалификации и мобильности работников: Необходимо помочь людям повысить свою квалификацию и получить новые навыки, особенно в регионах, где сложно найти работу. Это позволит им претендовать на более высокооплачиваемые должности. Также нужно помогать людям переезжать в регионы, где есть больше работы.

Социальные меры:

1) Социальная поддержка: Необходимо пересмотреть систему социальной помощи, чтобы она лучше помогала тем, кто в этом больше всего нуждается (семьям с детьми, инвалидам, пенсионерам, малоимущим). Важно, чтобы помощь была адресной и учитывала потребности каждой семьи. Нужно более эффективно использовать деньги, выделяемые на социальную поддержку.

2) Доступное образование: Необходимо обеспечить равные возможности для получения качественного образования всем, независимо от их финансового положения. Нужно поддерживать талантливых детей из бедных семей. Важно развивать профессиональное образование, чтобы оно соответствовало потребностям рынка труда.

3) Здравоохранение: Необходимо обеспечить доступность качественной медицинской помощи для всех граждан, независимо от их доходов и места жительства. Нужно улучшить систему обязательного медицинского страхования. Важно развивать профилактическую медицину и пропагандировать здоровый образ жизни.

В заключение стоит сказать, что дифференциация доходов населения – это важный показатель, затрагивающий как экономические, так и социально-политические аспекты жизни человека и общества в целом. Показатели дифференциации доходов населения определяют уровень неравенства в обществе для разных слоев населения. Стоит обеспечивать равномерное распределение доходов, так как чрезмерная дифференциация имеет за собой негативные последствия. Таким образом, совместными усилиями государства и общества, можно обеспечить благоприятную экономическую среду для всех слоев населения, но это требует комплексного подхода к решению данной проблемы.

Список источников

1. «Дифференциация доходов населения в современной экономике» Минакова И.В., Шергин Е.В. В сборнике: Структурные преобразования экономики территорий: в поиске социального и экономического равновесия. сборник научных статей 6-й Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. Курск, 2024. С. 236-241.

2. «Проблема неравенства доходов населения» Артемова А.Н. В сборнике: Пути и методы адаптации экономики региона и предприятий в условиях пандемии и связанных с ней кризисных явлений. Сборник научных статей по материалам международной научно-практической конференции преподавателей, аспирантов, студентов и практиков. Под редакцией В.А. Матчинова, О.Н. Сусляковой. Калуга, 2020. С. 258-265.

3. «Дифференциация населения по уровню доходов как проблема экономической безопасности РФ» Ануфриева А.П., Чмыхало А.И. В сборнике: Правовые и социально-экономические проблемы современной России: теория и практика. Сборник статей X Международной научно-практической конференции. Под научной редакцией Н.Б. Барановой, А.В. Яшина, А.А. Грачева. Пенза, 2022. С. 19-23.

4. «Расслоение доходов населения и влияние данного процесса на устойчивое развитие экономики» Ивочкина П.С., Федотов А.В. В сборнике: Управление устойчивым инновационным развитием России в условиях цифровой трансформации. материалы Международной научно-практической конференции памяти заслуженного деятеля науки РФ В.И. Кравцовой. Москва, 2023. С. 381-385.

ИННОВАЦИИ И ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

УДК 332.14

ОСОБЕННОСТИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ

УНАЧЕВ ТЕЙМУРАЗ ЧАРИМОВИЧ

магистрант
ФГБОУ ВО «Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова»
Высшая школа государственного администрирования

Научный руководитель: Мидов Аслан Замирович

*к.э.н., доцент
ФГБОУ ВО «Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова»
Высшая школа государственного администрирования*

Аннотация: В статье рассматриваются особенности региональной инновационной политики в условиях цифровизации. Цифровизация экономики Российской Федерации способствовала трансформации многих сфер жизни общества и системы государственного регулирования. Необходимо усиление темпов развития экономики регионов и государства в целом. Одним из эффективных механизмов является активизация процессов разработки и внедрения инновационных технологий в регионах. Эффективность мероприятий по развитию инновационной деятельности зависит от качества реализуемой региональной инновационной политики. Данные обстоятельства определяют актуальность темы исследования.

Ключевые слова: инновационная политика, инновационные технологии, регион, государственное регулирование, информационно-коммуникационные технологии, региональные инновационные системы, бизнес.

FEATURES OF REGIONAL INNOVATION POLICY OF THE RUSSIAN FEDERATION IN THE CONTEXT OF DIGITALIZATION

Unachev Teimuraz Charimovich

Scientific adviser: Midov Aslan Zamirovich

Abstract: The article discusses the features of regional innovation policy in the context of digitalization. Digitalization of the Russian economy has contributed to the transformation of many spheres of society and the system of state regulation. It is necessary to increase the pace of development of the economy of the regions and the state as a whole. One of the effective mechanisms is the activation of the processes of development and implementation of innovative technologies in the regions. The effectiveness of measures to develop innovative activities depends on the quality of the implemented regional innovation policy. These circumstances determine the relevance of the research topic.

Keywords: innovation policy, innovative technologies, region, government regulation, information and communication technologies, regional innovation systems, business.

В ведущих развитых странах мира именно высокая активность инновационной деятельности является залогом устойчивого роста социально-экономических показателей и повышения качества жизни граждан в целом. Экономика Российской Федерации (РФ) остро нуждается в развитии инноваций в различных сферах жизнедеятельности общества, одной из областей является сфера информационно-коммуникационных технологий, так как именно данный сектор по своим технологическим возможностям наиболее адаптирован к внедрению инновационных технологий [3, с.126].

В Российской Федерации особое внимание уделяется развитию инноваций, инновационного потенциала и инновационной деятельности в регионах, так как государство имеет федеративное устройство и в совокупности уровень развития инноваций в регионах определяет качество инновационной деятельности в стране. Применение новых цифровых технологий, высокотехнологичных коммуникационных средств, автоматизированных программно-аппаратных комплексов направлено на повышение качества бизнес-процессов, производственных, управленческих и иных процессов в субъектах РФ. Комплексное и качественное развитие инноваций в регионах обеспечит устойчивое развитие регионов. Развитие инноваций, реализация мероприятий в данной области являются компонентами региональной инновационной политики. Региональная инновационная политика в свою очередь должна соответствовать определенным требованиям, а именно отличаться планомерностью, комплексностью, сбалансированностью и своевременностью. Масштабная цифровизация с одной стороны стимулирует развитие инноваций и инновационной деятельности, с другой стороны темпы цифровизации в определенной степени зависят от уровня развития инноваций [1, с.1318].

Реализация региональной инновационной политики в условиях цифровизации осуществляется посредством внедрения в субъектах РФ региональных инновационных систем, которые интегрированы в национальную инновационную систему. Задачей региональных инновационных систем является оказание инновационной, инвестиционной, финансовой, образовательной, информационно-консультационной и иной поддержки субъектам хозяйствования, осуществляющим инновационную деятельность.

В условиях цифровизации региональные инновационные системы имеют свои специфические особенности. Региональные инновационные системы направлены на создание благоприятных условий для реализации инновационной деятельности [5, с.37].

Качество региональной инновационной политики складывается из следующих параметров:

- уровень развития законодательной базы, которая регламентирует сектор развития инноваций в регионе;
- формирование устойчивого финансового фундамента, который обеспечит всестороннее развитие науки и инноваций и активное участие региона в различных государственных программах поддержки развития науки и технологий.

Региональная инновационная политика реализуется с применением специальных мер, которые стимулируют инновационную деятельность в регионе. К таким мерам относятся специальные экономические режимы, создание инновационных фондов и кластеров, разработка программ в сфере развития инноваций, создание и развитие соответствующей инновационной инфраструктуры, поддержка малого и среднего предпринимательства в области инноваций [2, с.15].

Активные процессы цифровизации способствовали формированию системного подхода в сфере региональной инновационной политики. Интенсификация, увеличение масштаба и эффективности инновационной деятельности также изменили направления региональной инновационной политики. Создание и функционирование региональных инновационных систем является основой региональной инновационной политики. Региональная инновационная система – это институциональная система, в рамках которой субъекты осуществляют разработку и внедрение инновационных технологий и разработок. Активизация инновационной деятельности всех субъектов региональной инновационной деятельности необходима, чтобы обеспечить реализацию направлений импортозамещения, цифровизации экономики. В складывающихся условиях реализация данных направлений является исключительно компетенцией региональных и федеральных органов власти [4, с34].

Таким образом, в Российской Федерации развитие региональной инновационной политики находится на одном из сложнейших этапов, так как экономические преобразования, сложные геополитические и экономические отношения требуют поиска новых механизмов развития экономики, одним из приоритетных направлений развития является активное внедрение инновационных технологий. Развитие инноваций требует привлечения государственных механизмов стимулирования и регулирования.

Список источников

1. Дорошенко, Ю. А., Малыгина, И. О., Сомина, И. В. Инновационное развитие региона в условиях современных трендов неоиндустриализации // Экономика региона. – 2020. – Т.16, вып. 4. – С. 1318-1334.
2. Ершова, Н. А. Государственное управление и инновационная политика: учебное пособие / Н. А. Ершова, С. Н. Павлов. – Москва: РГУП, 2018. – 32 с.
3. Изотов, И. С. Тенденции развития региональных инновационных систем в условиях цифровизации / И. С. Изотов, Е. Б. Хоменко // Управление устойчивым инновационным развитием России в условиях цифровой трансформации: Материалы XV Международной научно-практической конференции памяти заслуженного деятеля науки РФ В.И. Кравцовой, Москва, 07 декабря 2023 года. – Москва: Московский Политех, 2024. – С. 126-129.
4. Киричек, А. И. Инновационный менеджмент и государственная инновационная политика / А. И. Киричек, А. С. Шпак. – Москва: Общество с ограниченной ответственностью «Издательство «КноРус», 2023. – 290 с.
5. Мордань, К. И. Региональная инновационная система: сущность и содержание // Прикладные экономические исследования. – 2021. – № 1(41). – С. 36-40.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ

УДК 338.27

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ: ПОДХОДЫ ЭКОНОМИКИ ХАОСА

БЕССОНОВА ЕКАТЕРИНА ЮРЬЕВНА

ФГАОУ ВО Первый МГМУ им. И.М. Сеченова Минздрава России
Министерства здравоохранения Российской Федерации
(Сеченовский Университет), Москва
Центр Магистерских программ направление Менеджмент, 2 курс

Аннотация. Современные организации функционируют в динамичной и нестабильной среде, где традиционные методы прогнозирования часто оказываются недостаточно эффективными. В статье рассматриваются подходы к прогнозированию развития организаций в условиях неопределенности с использованием концепции экономики хаоса. Анализируются ключевые элементы хаотических систем, влияние нелинейных факторов на развитие бизнеса и методы стратегического планирования с учетом нелинейных динамических процессов. Приводятся практические примеры применения данных методов в различных отраслях.

Ключевые слова: экономика хаоса, прогнозирование, стратегическое планирование, нелинейные системы, адаптивное управление, цифровые технологии.

FORECASTING ORGANIZATIONAL DEVELOPMENT IN UNCERTAINTY CONDITIONS: APPROACHES OF CHAOS ECONOMICS

Bessonova Ekaterina Yurievna

Annotation. Modern organizations operate in a dynamic and unstable environment where traditional forecasting methods often prove to be insufficiently effective. This paper discusses approaches to forecasting the development of organizations under uncertainty using the concept of chaos economics. Key elements of chaotic systems, the influence of nonlinear factors on business development, and strategic planning methods considering nonlinear dynamic processes are analyzed. Practical examples of applying these methods in various sectors are provided.

Keywords: chaos economics, forecasting, strategic planning, nonlinear systems, adaptive management, digital technologies.

Введение. В современных условиях неопределенность является неотъемлемой частью экономической деятельности. Глобализация, цифровая трансформация, нестабильность финансовых рынков, политические и экологические кризисы делают предсказуемость бизнес-процессов крайне сложной задачей.

Традиционные линейные методы прогнозирования, основанные на стабильности и предсказуемости макроэкономических и микроэкономических процессов, часто не дают точных результатов в условиях высокой изменчивости среды. В связи с этим возрастает интерес к использованию концепции

экономики хаоса, которая рассматривает бизнес как нелинейную динамическую систему, подверженную влиянию множества факторов, развивающихся по законам теории хаоса.

Цель статьи. Анализ возможностей применения методов экономики хаоса для прогнозирования развития организаций и выработки стратегий управления в условиях неопределенности.

Экономика хаоса: основные принципы. Экономика хаоса основана на принципах нелинейности, самоорганизации, чувствительности к начальному состоянию и эффекте малого воздействия. В отличие от классических экономических теорий, она признает непредсказуемость и турбулентность экономической среды.

1. Принцип нелинейности. В реальном бизнесе связь между причиной и следствием редко бывает линейной. Малые изменения входных параметров могут приводить к непропорционально большим последствиям. Например, небольшие корректировки в стратегии маркетинга или логистики могут привести к резкому увеличению прибыли или, наоборот, к кризису.

2. Чувствительность к начальному состоянию (эффект бабочки). Малейшие изменения в начальных условиях могут со временем привести к кардинально разным результатам. Это объясняет нестабильность рыночной среды и сложность долгосрочного прогнозирования.

3. Самоорганизация и аттракторы. Организации, как и другие сложные системы, стремятся к самоорганизации, даже в условиях хаоса. Это приводит к формированию аттракторов – устойчивых моделей поведения системы. Например, несмотря на экономические кризисы, некоторые компании сохраняют устойчивость благодаря гибкости и быстрой адаптации к изменениям.

4. Фрактальность бизнес-процессов. Многие экономические процессы носят фрактальный характер, то есть повторяют одну и ту же структуру на разных уровнях. Например, циклы роста и спада могут наблюдаться как в глобальной экономике, так и внутри отдельных компаний или даже их подразделений.

Методы прогнозирования в условиях хаоса. Прогнозирование в нелинейных системах требует использования методов, учитывающих сложные взаимосвязи и нелинейную динамику. Рассмотрим ключевые подходы, применяемые в бизнес-стратегиях.

1. Сценарное моделирование. Сценарный анализ в условиях хаоса включает не только разработку вероятных сценариев, но и анализ точек бифуркации – моментов, когда система может пойти по разным путям развития. Пример: В здравоохранении сценарное моделирование позволяет прогнозировать возможные вспышки заболеваний, изменения спроса на медицинские услуги и потребности в кадровых ресурсах.

2. Теория критических состояний и адаптивное управление. В условиях хаоса система приближается к точкам критического состояния, где малые изменения могут привести к резкому изменению всей структуры. Адаптивное управление позволяет компаниям не только реагировать на изменения, но и предугадывать критические моменты. Пример: Банковская система регулирует процентные ставки и кредитные условия, предсказывая возможные финансовые кризисы.

3. Использование Big Data и искусственного интеллекта. Анализ больших данных и машинное обучение позволяют выявлять скрытые паттерны в хаотических системах. ИИ может моделировать множество сценариев развития организации и предлагать наиболее вероятные пути развития. Пример: Amazon и другие технологические гиганты используют алгоритмы машинного обучения для прогнозирования спроса и автоматической оптимизации цен.

Практическое применение экономики хаоса в бизнесе.

- Финансовые рынки. Фондовые биржи представляют собой хаотические системы, где даже небольшие события могут приводить к резким изменениям котировок. Финансовые аналитики используют методы теории хаоса для предсказания кризисов и пузырей.

- Стратегическое управление в здравоохранении. В медицинском бизнесе экономика хаоса помогает анализировать непредсказуемость спроса на услуги, динамику распространения заболеваний и оптимизировать цепочки поставок лекарств.

- Логистика и управление цепочками поставок. Изменение поставок в одном регионе может вызвать хаотические колебания спроса и предложения по всему миру. Компании, использующие алгоритмы хаоса, могут предсказывать узкие места в цепочках поставок и заблаговременно их устранять.

Заключение. Прогнозирование развития организаций в условиях неопределенности требует отказа от традиционных линейных моделей в пользу методов экономики хаоса. Использование сценарного анализа, адаптивного управления и технологий искусственного интеллекта позволяет повысить устойчивость бизнеса и минимизировать риски.

В будущем развитие методов прогнозирования, основанных на теории хаоса, позволит компаниям еще более точно адаптироваться к изменяющимся условиям рынка и добиваться долгосрочного успеха.

Список источников

1. Глейк Д. Хаос: создание новой науки / Дж. Глейк ; пер. с англ. — М. : АСТ, 2019. — 480 с.
2. Талеб Н. Н. Черный лебедь: под знаком непредсказуемости / Н. Н. Талеб ; пер. с англ. — М. : КоЛибри, 2020. — 736 с.
3. Пригожин И., Стенгерс И. Порядок из хаоса: новый диалог человека с природой / И. Пригожин, И. Стенгерс ; пер. с франц. — М. : Едиториал УРСС, 2009. — 368 с.
4. Лоренц Э. О природе хаоса / Э. Лоренц ; пер. с англ. — М. : ПостНаука, 2018. — 224 с.
5. Мандельброт Б. Фрактальная геометрия природы / Б. Мандельброт ; пер. с англ. — М. : Либликом, 2010. — 352 с.

УДК 332.02+332.05

ЦИФРОВАЯ ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА: РОЛЬ КРИПТОВАЛЮТ, ФИНТЕХА И ОНЛАЙН-ФРИЛАНСА В ГЛОБАЛЬНОМ ФИНАНСОВОМ ЛАНДШАФТЕ

ШАБАНОВ НИКИТА ЮРЬЕВИЧ

аспирант

Института комплексных исследований Арктики

ФГБУН Федеральный исследовательский центр комплексного изучения Арктики имени Академика Н.П. Лаверова Уральского отделения Российской Академии Наук

Аннотация. Данная работа исследует феномен цифровой теневой экономики, развивающейся в контексте активного использования финтех-технологий, криптовалют и онлайн-платформ для фриланса и электронной коммерции. Введение в работу объясняет суть проявления данной экономики, её влияние на глобальные рынки и трудности, связанные с её оценкой и регулированием. Подчеркивается необходимость изменения регуляторных подходов в условиях быстро меняющегося цифрового ландшафта. Основное внимание уделено анализу цифровых транзакций и криптовалют с использованием новых технологий, включая искусственный интеллект и машинное обучение, что открывает перспективы для смягчения нелегальных активностей. Важное место занимает изучение веб-активности и онлайн-фриланса, что является ключевыми аспектами для разработки национальных и международных стратегий касательно транзакций в теневой экономике. Выводы указывают на важность интеграции передовых аналитических методов и укрепления международного сотрудничества для обеспечения стабильности и прозрачности в цифровом финансовом пространстве.

Ключевые слова теневая экономика, криптовалюты, цифровое неравенство, регуляторные меры, криптовалюты, даркнет, цифровая теневая экономика

DIGITAL SHADOW ECONOMY: THE ROLE OF CRYPTOCURRENCIES, FINTECH, AND ONLINE FREELANCING IN THE GLOBAL FINANCIAL LANDSCAPE

Shabanov Nikita Yurievich

Abstract. This paper examines the phenomenon of the digital shadow economy, evolving amid the active use of fintech technologies, cryptocurrencies, and online platforms for freelancing and e-commerce. The introduction elucidates the nature of this economy's manifestations, its impact on global markets, and the challenges associated with its assessment and regulation. It emphasizes the necessity of adapting regulatory frameworks in response to the rapidly changing digital landscape. The study focuses on analyzing digital transactions and cryptocurrencies through advanced technologies such as artificial intelligence and machine learning, which offer new opportunities to mitigate illicit activities. Significant attention is devoted to web activity and online freelancing, critical components for developing national and international strategies to address transactions within the shadow economy. The findings underscore the importance of integrating cutting-edge analytical methods and strengthening international collaboration to ensure stability and transparency in the digital financial space.

Keywords: shadow economy, cryptocurrencies, digital inequality, regulatory measures, darknet, digital shadow economy.

Введение

Цифровая теневая экономика (ЦТЭ) представляет собой сегмент хозяйственной деятельности, функционирующий вне правового поля и опирающийся на цифровые технологии для осуществления нелегальных или скрытых операций. Её распространение связано с развитием финтех, криптовалют, платформ электронной коммерции и фриланса, которые снижают транзакционные издержки и обеспечивают анонимность участников. Как отмечают McAfee и Brynjolfsson [1], ЦТЭ формирует значительные вызовы для регуляторов, поскольку цифровые инструменты затрудняют надзор за незаконными транзакциями. По оценкам Schneider [2], ускорение роста ЦТЭ коррелирует с расширением использования криптовалют и даркнет-рынков, что актуализирует необходимость создания прозрачных механизмов регулирования цифровых финансов. Ключевым направлением исследований остаётся роль криптовалют в теневой экономике. Децентрализованные активы, такие как биткойн, обеспечивают анонимность и уход от налогового контроля. Foley и соавторы [3] выявили, что до 46% транзакций биткойна связаны с незаконной деятельностью, что подчёркивает важность блокчейн-аналитики для выявления теневых операций. Параллельно даркнет-платформы, включая Silk Road, создают инфраструктуру для торговли наркотиками, оружием и украденными данными, минимизируя риски обнаружения благодаря криптографическим инструментам (Aldridge, Décarv-Héту) [4]. Эти рынки демонстрируют, как цифровые технологии перестраивают традиционные схемы нелегальной экономики.

Рост киберпреступности — ещё одно следствие цифровизации теневых процессов. Фишинг, мошенничество и кражи данных эксплуатируют уязвимости финансовых систем, нанося ущерб как частным лицам, так и институтам. Levi и Williams [5] подчёркивают, что подобная активность требует усиления кибербезопасности и межгосударственной координации для противодействия. Отдельным вызовом становятся цифровые платформы, такие как Airbnb и Uber, которые формализуют неучтённые доходы физических лиц. Piketty [6] указывает, что подобные сервисы усложняют налоговый контроль, приводя к потерям бюджетов, и требуют адаптации фискальных механизмов к цифровой реальности.

Методологии оценки ЦТЭ включают анализ данных блокчейна для отслеживания криптовалютных транзакций, что позволяет выявлять объёмы и схемы теневого оборота. Индикаторы веб-активности, такие как трафик даркнет-ресурсов и активность на специализированных форумах, служат маркерами масштабов нелегальных рынков. Исследование транзакций на платформах электронной коммерции и фриланса, в свою очередь, помогает идентифицировать скрытые доходы, формируя основу для разработки антиуклонительных мер. Однако эти методы имеют ограничения, включая сложность сбора данных и динамичность цифровых инструментов.

Регуляторные меры должны сочетать технологические инновации с усилением надзора. Внедрение продвинутой аналитики, международные стандарты для криптовалют и ужесточение контроля за цифровыми платформами способны снизить риски ЦТЭ. Ключевая задача — сохранение баланса между поддержкой технологического прогресса и минимизацией угроз для финансовой стабильности и фискальной системы.

Методология анализа цифровых транзакций и криптовалют

Анализ цифровых транзакций и криптовалют остаётся ключевым инструментом в борьбе с теневой экономикой, несмотря на технологические сложности, связанные с псевдоанонимностью блокчейна. Современные методы, такие как искусственный интеллект (AI), машинное обучение (ML) и рекуррентные нейронные сети (LSTM), позволяют деанонимизировать участников, связывая криптовалютные кошельки с незаконными операциями, маркетплейсами и преступными схемами. Эти технологии стали стратегическим ресурсом для регуляторов в условиях глобального тренда на усиление финансовой прозрачности и противодействие отмыванию денег.

Технологические инновации демонстрируют значительный прогресс в этой сфере. Например, платформа Arkham Intelligence с помощью AI отследила свыше 6 млрд в биткойнах, конфискованных правительством США в рамках расследований дел Silk Road и взлома Bitfinex. Решение CipherTrace от Mastercard, основанное на ML, оценивает риски, связанные с конкретными криптовалютными адресами, помечая те, что участвуют в хищениях или финансовых пирамидах. В 2021 году исследователи Nanjing Forestry University разработали LSTM-модель, которая с точностью 85% выявляет мошеннические смарт-контракты в Ethereum, включая печально известную схему PlusToken, приведшую к потерям инвесторов в 2 млрд долларов.

Однако сохраняются существенные вызовы. Миксинговые сервисы (Whir, Tumbler.io) и криптокошельки с функциями анонимизации (Wasabi, Samourai) дробят и смешивают транзакции, маскируя источники и направления средств. Рост децентрализованных финансов (DeFi) усугубляет проблему: злоумышленники используют кросс-чейн переводы и множественные блокчейн-экосистемы, что затрудняет отслеживание потоков. Отдельную угрозу представляют частные криптовалюты, такие как Monero и Zcash, чьи транзакции остаются невидимыми для традиционных методов анализа благодаря криптографии с нулевым разглашением.

Регуляторные меры требуют адаптации к быстро меняющемуся ландшафту. По прогнозам МВФ, к 2033 году доля криптовалютных транзакций может достичь 10% мирового ВВП, что усиливает необходимость разработки гибких надзорных механизмов. Приоритетами становятся интеграция AI/ML-инструментов в системы мониторинга, создание международных стандартов для DeFi и частных активов, а также координация между юрисдикциями для минимизации регуляторных лазеек. Успех этих инициатив определит, смогут ли государства сохранить баланс между поддержкой технологических инноваций и предотвращением угроз для финансовой стабильности и фискальной системы.

Методология и тенденции анализа веб-активности в контексте цифровой криминальной экономики

Анализ веб-активности, включающий мониторинг даркнета, социальных медиа и обработку больших данных, выступает критическим инструментом для выявления нелегальных финансовых потоков и криминальных тенденций. Согласно данным Chainalysis (2021), объем транзакций, связанных с черными рынками даркнета, превысил \$1,7 млрд, а по оценкам CipherTrace (2022), незаконные операции с криптовалютами в первом квартале 2022 года достигли \$10 млрд. Доминирующими секторами остаются торговля наркотиками, оружием и контрафактом, при этом пандемия COVID-19 ускорила миграцию теневой экономики в цифровую среду. Например, даркнет-платформа Hydra Market (Восточная Европа) продемонстрировала резкий рост активности, а количество маркетплейсов, по данным Recorded Future, удвоилось с 30 до 60 в 2019–2022 гг., сопровождаясь 35%-ным приростом веб-активности в 2021 году.

Рост киберпреступности коррелирует с увеличением фишинговых атак (на 61% в 2022 г., по APWG), эксплуатирующих рост популярности криптовалют и низкую финансовую грамотность пользователей. Параллельно, исследования Университета Кембриджа (2022) выявили рост обсуждений мошеннических схем (ICO, схемы Понци) на платформах вроде Reddit, что подчеркивает роль социальных медиа в распространении незаконных инвестиционных практик.

Современные методы анализа данных, включая NLP и машинное обучение, позволяют автоматизировать мониторинг коммуникаций. Исследование MIT (2021) показало, что 15% обсуждений криптовалют в Twitter связаны с отмыванием средств и уклонением от налогов, а OECD оценивает долю незаконных тем в соцсетях на уровне 5–7%. Однако технологические инновации (Tor, VPN, шифрованные мессенджеры) осложняют идентификацию участников теневой экономики. К 2024 году прогнозируется рост числа пользователей VPN до 1,6 млрд, что усилит анонимность в сети.

Таким образом, противодействие цифровой криминальной активности требует комплексных мер: совершенствования регуляторных рамок, инвестиций в аналитику данных, повышения киберграмотности и международной координации. Эти шаги критически важны для минимизации рисков, связанных с цифровизацией нелегальных рынков.

Методология анализа онлайн-фриланса и электронной коммерции в контексте налогового уклонения

Анализ онлайн-фриланса и электронной коммерции выступает ключевым инструментом в оценке масштабов уклонения от налогообложения, особенно в юрисдикциях с неразвитой нормативной базой или слабым контролем за цифровыми доходами. Эффективное регулирование этих секторов критически важно для защиты бюджетов, обеспечения налоговой справедливости и поддержания конкурентной среды в условиях глобальной цифровой экономики.

Согласно докладу OECD, около 40% доходов фрилансеров в развивающихся странах остаются недекларированными, что подтверждается данными Всемирного банка (35%). Наиболее высокие показатели зафиксированы в Индии (80%), Нигерии (60%) и Пакистане (50%), тогда как в России, по оценкам РБК, доля неуплаты налогов достигает 40%. Уклонение часто связано с использованием международных платформ (Upwork, Fiverr) и платежных систем (PayPal, Payoneer), а также криптовалют. OECD отмечает, что 15% фрилансеров предпочитают получать оплату в криптовалютах (+30% объема транзакций за два года), что особенно актуально для стран с нерегулируемыми рынками цифровых активов (Украина, Бразилия, Юго-Восточная Азия).

В секторе электронной коммерции (Amazon, eBay, Etsy) налоговые нарушения также значительны: 12% онлайн-продавцов в США (по данным IRS, 2021) и 10–15% малых предприятий в ЕС уклоняются от уплаты налогов, используя офшорные схемы и занижая объемы продаж. Эти практики подрывают национальные налоговые системы, усиливая неравенство между традиционными и цифровыми бизнесами.

Ключевыми факторами, способствующими уклонению, являются:

1. Низкая финансовая грамотность фрилансеров;
2. Слабый контроль за трансграничными цифровыми транзакциями;
3. Распространение криптовалют и анонимных платежей.

Для минимизации нарушений необходимы:

- разработка глобальных стандартов налогообложения цифровой деятельности;
- усиление сотрудничества между странами в обмене данными;
- внедрение технологий анализа транзакций (NLP, AI) для мониторинга платформ;
- повышение прозрачности через обязательное раскрытие доходов платформами.

Такие меры позволят сократить теневой сектор, обеспечить равные условия для бизнеса и стимулировать устойчивый экономический рост в эпоху цифровой трансформации.

Вывод

В условиях цифровой трансформации глобальных финансовых систем разработка методологии, интегрирующей технологии искусственного интеллекта (ИИ) для предиктивного моделирования, представляет собой перспективное направление в борьбе с нелегальной экономической активностью. Предлагаемая система направлена на опережающее выявление и предотвращение теневых операций через анализ транзакционных данных, социальных медиа и даркнета с применением алгоритмов машинного обучения (ML) и глубоких нейронных сетей (DNN).

Алгоритмы ML, включая рекуррентные нейронные сети (RNN), анализируют временные ряды транзакций для выявления паттернов, характерных для отмывания денег или вывода средств через криптовалютные биржи. Например, внезапные колебания объемов операций или аномальные графы взаимодействий между аккаунтами классифицируются как потенциальные нарушения.

Технологии обработки естественного языка (NLP) и DNN применяются для мониторинга даркнета и социальных платформ. Система автоматически идентифицирует ключевые термины (например, «анонимный перевод», «криптовалютный миксер»), оценивает тональность обсуждений и картографирует сети распространения незаконных услуг.

Симуляция поведения участников теневой экономики в условиях изменений регуляторной среды позволяет прогнозировать адаптацию криминальных структур. Например, агентные модели оценивают влияние ужесточения контроля над криптовалютами на миграцию нелегальной торговли в альтерна-

тивные платежные системы.

Интеграция ИИ обеспечивает:

оперативность — обработка больших данных в реальном времени сокращает лаг между совершением операции и её выявлением.

прогнозную аналитику — предиктивные модели оценивают риски эскалации теневых практик, таких как ICO-мошенничество или схемы Понци.

адаптивность — нейросети обучаются на исторических данных, улучшая точность распознавания новых форм незаконной активности.

Методология на основе ИИ формирует основу для превентивной стратегии противодействия цифровой теневой экономике, усиливая возможности регуляторов и правоохранительных органов. Её внедрение способствует созданию прозрачной и безопасной цифровой среды, минимизируя риски уклонения от налогообложения, отмывания доходов и финансирования нелегальных рынков. Дальнейшее развитие требует международной координации и унификации стандартов анализа данных для противодействия глобальным вызовам цифровой экономики.

Список источников

1. Макафи А., Бриньолфссон Э. Машины, платформы, толпа: использование нашего цифрового будущего . Нью-Йорк: W.W. Norton & Company, 2017.
2. Шнайдер Ф. Теневые экономики мира: что мы действительно знаем? // Европейский журнал политической экономики. – 2019. – Т. 60. – 101820. – DOI 10.1016/j.ejpoleco.2019.101820.
3. Фоли С., Карлсен Дж., Путниньш Т. Дж. Секс, наркотики и биткоин: какая часть незаконной деятельности финансируется через криптовалюты? // Журнал финансовых исследований. – 2019. – Т. 32, № 5. – С. 1798–1853. – DOI 10.1093/rfs/hhz015.
4. Олдридж Дж., Декари-Этью Д. Не «eBay для наркотиков»: криптоплатформа Silk Road как революционное криминальное новшество // Британский журнал криминологии. – 2014. – Т. 54, № 2. – С. 209–228. – DOI 10.1093/bjc/azt071.
5. Леви М., Уильямс М. Киберпреступность и виктимизация женщин: законы, права и регулирование // Журнал права и экономики. – 2013. – Т. 52, № 4. – С. 541–576. – DOI 10.1086/673017.
6. Пикетти Т. Капитал в XXI веке . Кембридж: Издательство Гарвардского университета, 2014.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПОЛИТИКИ

УДК 327

ШОС И КИТАЙСКАЯ ДИПЛОМАТИЯ ШЕЛКОВОГО ПУТИ

ЛИ ЦЗЫМАНЬ

аспирант

Российский университет дружбы народов им. П.Лумумбы

Аннотация: В эпоху глобализации международные отношения сложны и изменчивы. Китай - вторая по величине экономика мира, и его дипломатическая стратегия играет важную роль в глобальном ландшафте. В последние годы китайская инициатива «Один пояс, один путь» привлекает внимание на международной арене, а «Экономический пояс Шелкового пути» стал ключевым направлением для продвижения регионального сотрудничества и развития. ШОС является важной международной платформой для внешнего сотрудничества Китая. Реализация дипломатии «Пояса и пути» через ШОС способствует укреплению международного дискурса Китая и повышению его национальной «мягкой силы».

Ключевые слова: Китай, ШОС, Один пояс и один путь.

SCO AND CHINA'S SILK ROAD DIPLOMACY

Li Ziman

Abstract: In an era of globalisation, international relations are complex and volatile. China is the world's second largest economy, and its diplomatic strategy plays an important role in the global landscape. In recent years, China's 'One Belt, One Road' initiative has attracted attention in the international arena, with the 'Silk Road Economic Belt' becoming a key focus for promoting regional cooperation and development. The SCO is an important international platform for China's external cooperation. The implementation of 'Belt and Road' diplomacy through the SCO is conducive to strengthening China's international discourse and enhancing its national soft power.

Keywords: China, SCO, Belt and Road Initiative.

Шанхайская организация сотрудничества (ШОС) возникла на основе механизма встреч «Шанхайской пятёрки» (Ш-5), созданного в 1996 году, который был преобразован в Шанхайскую организацию сотрудничества (ШОС) после присоединения Узбекистана в 2001 году. По состоянию на 2025 год в ШОС входят 10 государств-членов, 2 государства-наблюдателя и 14 партнеров по диалогу.

С момента своего создания ШОС всегда придерживалась «Шанхайского духа». ШОС - единственная региональная международная организация, созданная по инициативе Китая и названная в честь китайского города. В контексте продвижения инициативы «Один пояс - один путь» ШОС имеет большое значение для международной роли Китая в Центральной Азии, его «мягкой силы» и национального имиджа [Ошибка! Источник ссылки не найден., С.12].

Инициатива «Экономический пояс Шелкового пути» была предложена председателем КНР Си Цзиньпином в сентябре 2013 года во время его визита в страны Центральной Азии. Пояс и путь» - важный стратегический план Китая по расширению „открытости Западу“ в новой ситуации, а ШОС - важная стратегическая платформа для реализации этой политики [3, С.26].

Государства-члены, государства-наблюдатели и государства-партнеры по диалогу ШОС - это страны с формирующейся экономикой и развивающиеся страны вдоль «Пояса и пути» [1, С.439]. Страны вдоль Пояса и Пути имеют различные социальные системы, культурные корни и религиозные

убеждения, и в силу сложных исторических и практических причин между странами вдоль Пояса и Пути существует много противоречий, а степень взаимного доверия в целом низка, и в то же время страны вдоль Пояса и экстерриториальные державы имеют много недопонимания относительно «Экономического пояса Шелкового пути». В этом контексте продвижение строительства Экономического пояса Шелкового пути, устранение подозрений и опасений этих стран, а также формирование образа Китая как ответственной великой державы стали основными целями дипломатии Шелкового пути, а ШОС - подходящей платформой для публичной дипломатии.

ШОС - подходящая платформа для народной дипломатии. С помощью ШОС китайское правительство может добиться максимального понимания, доверия и поддержки со стороны населения стран, расположенных вдоль Экономического пояса Шелкового пути, в плане его реализации. Что касается внешней пропаганды, то Китай должен дать понять международному сообществу, что инициатива Экономического пояса Шелкового пути - это мирный, дружественный, взаимовыгодный и взаимовыгодный проект, и что его целью является не продвижение китайских ценностей, мировоззрений или даже политических систем, а построение Сообщества единой судьбы и интересов человечества. На практическом уровне необходимо расширять торгово-экономическое сотрудничество и культурные обмены со странами, расположенными вдоль маршрута, придерживаться дипломатической концепции «искренности» и укреплять гуманистические обмены между странами, чтобы способствовать укреплению доверия и дружбы между народами стран, расположенных вдоль «Экономического пояса Шелкового пути».

В практике публичной дипломатии Китая в отношении стран ШОС, помимо активных речей и выступлений государственных лидеров и правительственных отделов пропаганды, мы должны также активно содействовать обменов и общению между аналитическими центрами и СМИ, предприятиями и университетами, а также людьми на всех уровнях, и осуществлять широкое сотрудничество в гуманитарных областях, таких как культура, образование, спорт и туризм, чтобы повысить глубокое понимание инициативы «Пояс и путь» основными СМИ и населением других стран, а также способствовать интеграции различных религиозных культур, пониманию и принятию ценностей. «Это также способствует смешению различных религий и культур, пониманию и принятию ценностей».

Список источников

1. Абрамкина М С. Политические риски китайского проекта " Один пояс, один путь"// Экономические отношения, - 2018. № 3. - С.437-444.
2. Лузянин С Г, Афонасьева А В. Один пояс, один путь-политические и экономические измерения// Вестник Томского государственного университета. Экономика, - 2017. № 4. - С. 5-14.
3. Чубаров И Г, Калашников Д Б. " Один пояс-один путь": глобализация по-китайски// Мировая экономика и международные отношения,- 2018. № 1. - С.25-33.

НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ

ЭКОНОМИКА: ВЧЕРА, СЕГОДНЯ, ЗАВТРА

Сборник статей

Международной научно-практической конференции

г. Пенза, 15 апреля 2025 г.

Под общей редакцией

кандидата экономических наук Г.Ю. Гуляева

Подписано в печать 16.04.2025.

Формат 60×84 1/16. Усл. печ. л. 11,4

МЦНС «Наука и Просвещение»

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

www.naukaip.ru



Уважаемые коллеги!

Приглашаем Вас принять участие в Международных научно-практических конференциях!

Дата	Название конференции	Услуга	Шифр
5 мая	XVII Международная научно-практическая конференция АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ СОВРЕМЕННЫХ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ	120 руб за 1 стр.	МК-2336
5 мая	XIII Международная научно-практическая конференция БОЛЬШАЯ СТУДЕНЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ	120 руб за 1 стр.	МК-2337
5 мая	XI Международная научно-практическая конференция ЭКОНОМИКА, ФИНАНСЫ И УПРАВЛЕНИЕ: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ	120 руб за 1 стр.	МК-2338
5 мая	VIII Международная научно-практическая конференция ОБРАЗОВАНИЕ, ОБУЧЕНИЕ И ВОСПИТАНИЕ: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ	120 руб за 1 стр.	МК-2339
5 мая	VIII Международная научно-практическая конференция ЮРИСПРУДЕНЦИЯ, ЗАКОН И ПОРЯДОК: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ	120 руб за 1 стр.	МК-2340
10 мая	XXI Международная научно-практическая конференция АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ОБЩЕСТВА, НАУКИ И ОБРАЗОВАНИЯ	120 руб за 1 стр.	МК-2341
10 мая	XIII Международная научно-практическая конференция МОЛОДОЙ УЧЁНЫЙ	120 руб за 1 стр.	МК-2342
10 мая	III Всероссийская научно-практическая конференция НАУКА РОССИИ	120 руб за 1 стр.	МК-2343
10 мая	III Международная научно-практическая конференция НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ И РАЗРАБОТКИ 2025	120 руб за 1 стр.	МК-2344
15 мая	XLVII Международная научно-практическая конференция АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ СОВРЕМЕННОЙ НАУКИ И ОБРАЗОВАНИЯ	120 руб за 1 стр.	МК-2345
15 мая	XVI Международная научно-практическая конференция НАУЧНОЕ ОБОЗРЕНИЕ: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ	120 руб за 1 стр.	МК-2346
15 мая	V Международная научно-практическая конференция СОВРЕМЕННЫЕ СТУДЕНЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ	120 руб за 1 стр.	МК-2347
15 мая	VI Международная научно-практическая конференция ЭКОНОМИКА, БИЗНЕС, ИННОВАЦИИ: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ	120 руб за 1 стр.	МК-2348
15 мая	VI Международная научно-практическая конференция ПЕДАГОГИКА, ОБРАЗОВАНИЕ И ВОСПИТАНИЕ: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ	120 руб за 1 стр.	МК-2349
15 мая	VI Международная научно-практическая конференция ЮРИСПРУДЕНЦИЯ, ПРАВОСУДИЕ И ГОСУДАРСТВО: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ	120 руб за 1 стр.	МК-2350
17 мая	XXVI Международная научно-практическая конференция НАУКА, ОБРАЗОВАНИЕ, ИННОВАЦИИ: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ	120 руб за 1 стр.	МК-2351
17 мая	XV Международная научно-практическая конференция ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА СОВРЕМЕННОЙ НАУКИ	120 руб за 1 стр.	МК-2352
17 мая	XXX Международная научно-практическая конференция НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ МОЛОДЫХ УЧЁНЫХ	120 руб за 1 стр.	МК-2353